

УДК 336.77

***СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОЦЕНКИ  
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ  
БАНКАХ: ТРАНЗАКЦИОННЫЙ СКОРИНГ***

***Синиченко О.А.***

*к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и финансов*

*Таганрогский институт управления и экономики*

*Таганрог, Россия*

**Аннотация**

В данной статье автором рассматривается новый вид скоринга: транзакционный. Современная банковская сфера с высоким уровнем конкуренции вынуждает коммерчески банки искать новые способы привлечь клиентов, в том числе и быстротой оформления банковских продуктов и услуг. Транзакционный скоринг позволяет очень быстро провести оценку кредитоспособности заемщика и в случае положительного решения оформить кредит с последующим зачислением кредитных средств на счет клиента без посещения кредитной организации. В статье приводятся ключевые характеристики данного вида кредитного скоринга. Также автором приводятся особенности запатентованной скоринговой системы ПАО «Сбербанк».

**Ключевые слова:** коммерческий банк, оценка кредитоспособности, транзакционный скоринг, кредитное решение, Бюро кредитных историй, кредитная заявка, индивидуальный кредитный рейтинг

***CURRENT TRENDS IN ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF  
BORROWERS IN COMMERCIAL BANKS: TRANSACTIONAL SCORING***

***Sinichenko O.A.***

*K.E.N., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance*

*Taganrog Institute of Management and Economics*

*Taganrog, Russia*

### **Annotation**

In this article, the author considers a new type of scoring: transactional. The modern banking sector with a high level of competition forces commercial banks to look for new ways to attract customers, including the speed of registration of banking products and services. Transactional scoring allows you to quickly assess the creditworthiness of the borrower and, in case of a positive decision, issue a loan with subsequent crediting of credit funds to the client's account without visiting a credit institution. The article presents the key characteristics of this type of credit scoring. The author also presents the features of the patented scoring system of Sberbank PJSC.

**Keywords:** commercial bank, creditworthiness assessment, transactional scoring, credit solution, Credit History Bureau, credit application, individual credit rating

Банковская сфера в последнее десятилетие находится в постоянном «стрессе». Среди основных причин такого состояния можно выделить:

- 1) Снижение реальных доходов населения;
- 2) Увеличение числа кредитов и как следствие закредитованности населения;
- 3) Диджитализация банковской сферы;
- 4) Конкуренция с другими банками.

Все вышеперечисленное вынуждает банки действовать быстро. В том числе это касается и кредитов, которые на сегодняшний день можно

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

оформить и без посещения банка с помощью электронной подписи за несколько минут.

Клиент может с помощью мобильного телефона послать заявки на кредит в любое число банков, те в свою очередь должны быстро провести оценку клиента, сопоставить уровень кредитного риска и запрашиваемую клиентом сумму и предложить выгодные условия. При прочих равных с наилучшим предложением выйдет та кредитная организация, которая максимально точно оценит клиента.

Банк сам задает параметры для модели скоринга которые обрабатывают информацию из анкеты, кредитной истории, баз данных банка. Основные показатели для оценки клиентов совпадают почти для всех банков:

- сведения из кредитной истории;
- информация из анкеты и документов заемщика;
- анализ собственных данных банка (например, данные о зачислениях и тратах с дебетовых и кредитных карт) [5].

Классический кредитный скоринг использует математические алгоритмы в сопоставлении с анкетными данными клиента. Дополнительной информацией о заемщике могут стать его транзакционные данные. И тот банк, у которого они есть, будет иметь преимущество в оценке заемщика. Транзакционная информация содержит массив данных о движении денежных средств потенциального заемщика по карточным, текущим и депозитным счетам [1].

Транзакционная информация предельно детализирована, всегда четко понятно, откуда поступают денежные средства и куда они перечисляются. Все это позволяет не просто использовать ее в виде плоского вектора различных атрибутов, но и создавать так называемые графы связей, на основании которых можно с большой долей вероятности определить периметр возможных коммуникаций клиента, связанных с ним лиц,

принадлежность определенным социальным группам и многое другое. Проведенные исследования на сегодняшний день подтверждают, что транзакционный скоринг намного эффективнее оценивает клиента, чем классический кредитный скоринг, и даже скоринг кредитной истории, что делает возможным в перспективе вообще отказаться от оценки кредитной истории.

Если при кредитовании будут использоваться только транзакционные данные, то необходимость заполнения анкеты-заявки на кредит также отпадет. И если сравнивать вероятности подделки данных, то транзакционную информацию подделать в принципе невозможно, можно только перестроить свое транзакционное «поведение», а анкетные данные достаточно легко.

Итак, как уже было отмечено, быстрота и точность принимаемых решений в банковской сфере являются ключевыми показателями при выдачи кредитов, а точнее в кредитном скоринге. Быстрота оценки позволит удержать клиента в своем коммерческом банке, а точность позволит избежать финансовых потерь. В связи, с чем возникает необходимость развивать данное направление, искать способы его улучшить.

По мнению руководителей банков для повышения качества и скорости принимаемых решений наиболее приоритетными технологиями являются Big Data и продукты на базе искусственного интеллекта (ИИ).

Искусственный интеллект уже давно используется в банковской сфере, например при формировании для клиентов персональных предложений продуктов или услуг.

Big Data используется для противодействия мошенникам: антифрод-решения фиксируют сомнительные транзакции, отличающиеся от обычного поведения пользователей.

Аналогичные технологии используются кредитными организациями и для скоринга, то есть системы оценки платежеспособности клиента, Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

подающего заявку на кредит. Данные потенциального заемщика вводятся в компьютерную скоринговую программу, после чего система оценивает характеристики клиента в баллах и в зависимости от их количества принимает решение об одобрении или отказе в выдаче кредита [4].

В ПАО «Сбербанк», например, в 2019 году ИИ принимал решение о выдаче 100% кредитных карт, более 90% потребительских кредитов и свыше 50% ипотечных кредитов.

Первоначально скоринг клиента заключался в простой оценки сотрудником его внешнего вида, затем анкетных данных, потом в дополнение к ним стали анализироваться данные Бюро кредитных историй. Зарубежом намного раньше, чем в РФ стали анализировать данные по оплате картами, и если, например заемщик часто посещал дешевые супермаркеты, то банк повышал процентную ставку по кредиту, обосновывая это тем, что обеспеченный человек не будет туда ходить. Некоторые банки с помощью нейросетей анализируют тематики и тональности коммуникаций с клиентами.

Вся информация о скоринговых системах применяемых в кредитных организациях очень ограничена, банки тщательно скрывают методику расчета.

Для клиентов, у которых отсутствует кредитная история, скоринговый балл формируется исходя из анкетных данных. Например, в скоринге большой балл присваивается женщинам, потому что они считаются более ответственными, или более старшего возраста по той же причине. Более высокий балл человек получает, если у него высокий уровень дохода, длительный стаж работы на последнем месте трудоустройства. Как правило, банки сопоставляют свой полученный скоринговый балл и тот, который они получили из БКИ.

Газпромбанк в дополнение к классическому скорингу внедряет более сложные модели прогнозирования, построенные на большом наборе данных

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

по историческим заявкам с помощью технологий искусственного интеллекта и аналитики Big Data. Количество параметров при обучении моделей ИИ по каждому клиенту на два порядка больше, чем в классических моделях, что позволяет моделям при обучении выявлять более сложные и нелинейные закономерности в данных. Руководство Газпромбанка отмечает, что действующая методика скоринга позволила им увеличить портфель по кредитным продуктам и уменьшить риски по ним.

Несмотря на множество методик скоринга объем просроченных кредитов физических лиц в России в 2021 году превысил 1 трлн руб. по данным Банка России.

Одним из способов решения данной проблемы может стать технология Data Fusion — подход, при котором объединяются данные из максимально возможного числа источников. Например, для оценки потенциального клиента можно привлечь данные, в том числе мобильных операторов, ритейлеров, интернет-провайдеров. Подобный принцип лежит в основе скоринг-платформ, которые предлагают банкам свои базы для скоринга клиентов. Например, поиск отелей или туристических маршрутов в большей степени свидетельствует о хорошем финансовом состоянии, а поиск по сайтам микрофинансовых организаций говорит об обратном [3].

Эффективность скоринговой системы оценивается с помощью коэффициента Джини, что позволяет определить принадлежность клиента к одной из групп по степени риска.

Далее рассмотрим новую модель скоринга ПАО «Сбербанк», она запатентована и аналогов ее на российском банковском рынке на сегодняшний момент нет.

Новая модель кредитного скоринга ПАО «Сбербанк» базируется на анализе расходов клиента при пользовании банковскими кредитными и дебетовыми картами (транзакционный скоринг). Скоринговая модель сама проведет анализ мест и направлений трат потенциального заемщика. После

анализа данных будет рассчитан скоринговый балл, после чего система одобрит заявку или откажет. ПАО «Сбербанк» не озвучил в официальных источниках максимальное количество баллов и порог одобрения. Отмечается, что в скоринговой модели предусмотрено переходное количество баллов, при котором клиент может рассчитывать на кредит при определенных условиях (срок, процентная ставка, созаемщик и др.).

Разработка скоринговой системы долгий и затратный процесс, который требует большого числа исследований, расчетов и аналитики. Естественно, такая разработка является объектом интеллектуальных прав конкретной организации и регистрироваться правообладателем. Необходимо отметить, что Сбербанк уже давно экспериментирует со скорингом, одной из его разработок был голосовой скоринг. Клиент отвечал на вопросы системы или сотрудника банка, после чего его ответы и голос анализировала компьютерная система. По тембру голоса и интонации человека система могла выявить обман при ответе на некоторые вопросы. По итогам анализа программа выставляла оценку, которая учитывалась в общем количестве баллов.

Новая скоринговая модель полностью автоматизирована и оценивает информацию о клиенте через данные его карт от Сбербанка. Естественно данная модель скоринга может быть использована только для уже действующих клиентов ПАО «Сбербанк» у которых есть кредитные и/или дебетовые карты. Если у потенциального заемщика их нет, то будет применена классическая модель скоринга по обработке данных из анкеты и БКИ [3].

Разработка транзакционного скоринга ПАО «Сбербанк» была основана на анализе 200 млн. операций клиентов банка. Они были сопоставлены с информацией о заемщиках, видах и размерах кредитов, сроках внесения платежей. В итоге банк сформировал типовые профили клиентов с самым

высоким риском невозврата кредитов, наиболее добросовестных и благонадежных заемщиков.

Исходными данными для анализа являются уровни транзакций (страна, сумма, вид расходов, время и т.д.) и уровни карт (место и филиал выдачи, тип карточки).

На основе транзакций система видит, какое имущество есть в собственности клиента (например, регулярные расходы на топливо свидетельствуют о наличии автомобиля).

На количество скоринговых баллов напрямую влияет тот факт, где и сколько тратит клиент с карты (например, больше баллов система даст за покупки в туристических поездках и дорогих ресторанах, чем в обычном розничном магазине).

Сопоставляя данные о доходах и расходах, система проанализирует финансовую дисциплину клиента (например, если все деньги уходят на развлечения, много баллов система не даст).

Для полноценного анализа модели скоринга достаточно данных о 350 транзакциях по карте.

Самый подходящий клиент для проведения транзакционного скоринга является физическое лицо, которое получает заработную плату на дебетовую карту ПАО «Сбербанк». Система проведет оценку доходов и трат по карте. Если у клиента кредитная карта, то оцениваться, прежде всего, будет виды и суммы расходов, погашение задолженности. По кредитной карте можно получить дополнительные баллы за отсутствие просрочек по кредитной карте [3].

Помимо результатов транзакционного скоринга ПАО «Сбербанк» также учитывает при рассмотрении заявки индивидуальный кредитный рейтинг, он отражает качество вашей кредитной истории. Он рассчитывается для всех, кто брал кредиты или займы, его рассчитывает БКИ. Кредитный рейтинг считается в баллах от 1 до 999. Чем выше рейтинг, тем лучше

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

кредитная история. Если рейтинг близок к нулю, то получить новый кредит очень сложно, а с рейтингом 999 баллов любой банк предложит лучшие условия по кредиту. Рейтинг БКИ также рассчитывается скоринговой системой, которая анализирует данные о текущих и просроченных обязательствах [1].

### Библиографический список:

1. Голицин С. Транзакционный скоринг как средство идентификации и оценки клиента заемщика [Электронный ресурс]. URL: <https://futurebanking.ru/post/3576?ysclid=18lr6k4ju6666609541> (дата обращения: 28.09.2022).
2. Исаев Д.В. Оценка кредитного скоринга на основе карточных транзакций. / Д.В. Исаев // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 5. – С. 105-109.
3. Поляк М. Скоринг Сбербанка: что это такое и по каким показателям Сбер оценивают заемщика [Электронный ресурс]. URL: <https://fcbg.ru/skoring-sberbanka?ysclid=18lr8w77o3653593719> (дата обращения: 28.09.2022).
4. Степанова Ю. Ускорение скоринга [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5560585?ysclid=18lramar59878067627> (дата обращения: 28.09.2022).
5. Что такое кредитный скоринг и как его улучшить? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person/blog/moi-kreditnyi-reiting> (дата обращения: 28.09.2022).

*Оригинальность 97%*