

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ВЛАСЕНКО ОЛЕНА СЕРГІЇВНА

Допускається до захисту:
в.о. завідувача кафедри фінансів
і банківської справи,
канд. екон. наук, доцент
_____ Л.В. Юрчишена
« _____ » _____ 20__ р.

**УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Кваліфікаційна (магістерська) робота
(відповідно до стандарту спеціальності та ОП)

Науковий керівник:
Волкова В.В., доцент кафедри
фінансів і банківської справи,
канд. екон. наук, доцент

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____
бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ.....	7
1.1. Кредитні операції як основа формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки.....	7
1.2. Особливості процесу управління портфелем споживчих кредитів банків.....	14
1.3. Методологічні засади управління портфелем споживчих кредитів банків.....	20
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ПОРТФЕЛЯ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКУ.....	26
2.1. Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності.....	26
2.2. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК».....	35
2.3. Аналітична оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК».....	40
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	45
3.1. Концепція вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки.....	45
3.2. Модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку.....	51
3.3. Управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як метод захисту від кредитного ризику.....	56
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТКИ.....	76

ВСТУП

Розвиток національної економіки базується на сталому та стабільному функціонуванні кредитного ринку держави. Кредитний ринок є доволі сегментованим, проте орієнтується в більшій мірі як на індивідуального, так і на корпоративного клієнта. Серед індивідуальних клієнтів у банках найбільшою популярністю користуються кредитні операції, зокрема, і стосовно кредитування фізичних осіб за споживчими цілями. Дані аспекти стимулюють потребу в поглибленому розгляді управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки.

Питання управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки розглядали Ю. В. Алескерова, А. Д. Дзюбенко, Н. З. Блащук-Дев'яткіна, Л. О. Петик, Ю. І. Кіндрат, О. В. Вінниченко, Л. Я. Бублик, М. І. Виклюк, А. В. Лесів, Я. Я. Янкович, Ю. М. Великий, М. О. Сухомлин, Н. І. Волкова, Г. В. Статкевич, В. В. Вудвуд, Е. М. Попова, Л. Ю. Гудзинська, Н. І. Демчук, О. В. Крилова, Ю. Ю. Остапчук, О. Дубчак, О. І. Заславська, М. В. Тимчак, Я. В. Колеснік, А. О. Криворучко, А. Г. Іващенко, Т. Б. Городецька, С. О. Мелешкевич, В. А. Костюк, І. В. Сович, С. М. Аржевітін та інші.

Метою дослідження є –поглиблення теоретико-концептуальних основ, розробка методичних положень і практичних рекомендацій щодо управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- розглянути кредитні операції як основу формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки;
- виділити чинники, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків;
- узагальнити методологічні підходи до управління портфелем споживчих кредитів банків та механізм формування портфелю споживчих кредитів;

- провести аналіз ринку сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумови реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності;
- провести аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК»;
- узагальнити аналітичну оцінку ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК»;
- розробити концепцію вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки;
- навести модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку АТ «УКРСИББАНК»;
- запропонувати методи управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як інструмент мінімізації кредитного ризику в АТ «УКРСИББАНК».

Об'єктом дослідження є процес формування та управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки.

Предметом дослідження є економічні відносини, які виникають в процесі управління портфелем споживчих кредитів банків.

Методи дослідження. При написанні роботи було використано загальні та спеціальні наукові методи, зокрема, групування, індукції, дедукції, узагальнення, систематизації, прогнозування, фінансового аналізу, статистичного аналізу та інші.

Інформаційною базою дослідження є закони та інші нормативно-правові акти України, що регламентують діяльність банківських установ, статистичні та аналітичні матеріали Національного банку України, Міністерства Фінансів України, Державної служби статистики України, наукові доробки сучасних вітчизняних та закордонних вчених стосовно управління портфелем споживчих кредитів АТ «УКРСИББАНК» в сучасних умовах ринкової економіки, нормативні акти, внутрішні положення, фінансову звітність та аналітичну інформацію АТ «УКРСИББАНК».

Наукові результати дослідження: розглянуто кредитні операції як основу формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки; виділено чинники, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків; узагальнено методологічні підходи до управління портфелем споживчих кредитів банків та механізм формування портфелю споживчих кредитів; проведено аналіз ринку сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумови реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності; здійснено аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК»; узагальнено аналітичну оцінку ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК»; розроблено концепцію вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки; наведено модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку АТ «УКРСИББАНК»; запропоновано методи управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як інструмент мінімізації кредитного ризику в АТ «УКРСИББАНК».

Наукова новизна одержаних результатів. В результаті проведеного дослідження отримали подальшого розвитку теоретичні засади управління споживчим портфелем кредитування банку; уперше розроблено концепцію управління споживчого портфелю кредитування банку, удосконалено методологічний підхід до аналізу ризиків споживчого портфелю кредитів банку.

Практичне значення одержаних результатів полягає у використанні теоретичних і методичних узагальнень, висновків і рекомендацій в кредитній діяльності АТ «УКРСИББАНК», зокрема стосовно методів управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як інструменту управління та мінімізації кредитного ризику в АТ «УКРСИББАНК».

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати, отримані в ході дослідження, було подано та опубліковано в таких наукових виданнях:

Власенко О.С., Волкова В.В. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК»: Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса. Вінниця, 2022.

Власенко О.С. Особливості процесу управління портфелем споживчих кредитів банків. IV Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи». м. Полтава. 25 листопада 2022 року.

Структура роботи: Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 50 найменувань, 2 додатків. Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок, в тому числі: 3 таблиць, 27 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ

1.1. Кредитні операції як основа формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки

Поступальний розвиток бізнесу базується на сталому формуванні та еволюції банківської системи. В рамках класичних банківських операцій дохідну роль відіграють кредитні операції, тому слід розглянути кредитні операції як основу формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки.

Структура кредитних відносин наведена на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 — Структура кредитних відносин [19]

Відомо, що комерційні банки відіграють важливу роль у формуванні значної частини кредитних резервів у кожній країні. Комерційні банки також пропонують клієнтам різноманітні фінансові та кредитні послуги. Комерційні банки також можуть виконувати різні функції. Так, на думку деяких авторів, комерційні банки виконують різні функції, такі як заощадження, страхування, переказ-розрахунки, андеррайтинг, кредитування, планування інвестицій, посередництво, емісія позичкових грошей.

Комерційні банки надають позики позичальникам, які мають можливість їх погасити. Позики — це продаж використання грошей тими, хто їх має (банки),

тим, хто їх хоче (позичальникам) і готовий заплатити за них ціну (відсотки). Банки надають кілька видів кредитів, зокрема споживчі, житлові та кредитні картки.

Споживчі кредити надаються на покупку в розстрочку, що погашається з відсотками щомісяця. Основна частина споживчих кредитів припадає на автомобілі, човни, меблі та інші дорогі товари тривалого користування. Житлові кредити можуть надаватися як на іпотеку житла, так і на будівництво житла, або на ремонт житла. Позики за кредитними картками можуть бути доступні у формі авансів готівкою в межах заздалегідь встановлених кредитних лімітів [5].

Споживчі позики та кредити – це форма фінансування, яка дає змогу придбати дорогі товари, за які сьогодні не можна розплачуватися готівкою.

Споживче кредитування об'єднується на дуже сегментовані ринки. Це різні сфери з різними кредиторами, які, як правило, дотримуються різних правил і обслуговують різну клієнтуру. У літературі найчастіше розрізняють офіційне та неофіційне кредитування. Офіційне кредитування є набагато помітнішим, і більшість звітів про нещодавнє зростання споживчих запозичень розраховується на основі бухгалтерських даних офіційних фінансових установ. Проте багато людей позичають неофіційно, у сім'ї та друзів або навіть у місцевих кредиторів. Масштаб цих інших видів позик часто залишається прихованим: кредитування в сім'ї часто навіть не сприймається як кредит, а лише частина традиційної турботи та взаємної підтримки, а незаконність лихварства змушує збирати дані про лихварів [14].

В результаті ми не маємо належного розуміння того, чи офіційний кредит замінює неофіційні запозичення, і якою мірою він додає до загального боргового тягаря домогосподарств, хоча ця заміна часто є явною політикою мета сприяння фінансовому залученню. Оскільки офіційний сегмент розширився, він далі розділився на первинний або основний та вторинний або маргінальний ринок.

Офіційне кредитування підпорядковується нормам, юридичним контрактам, офіційному обліку та звітності тощо. У звичайній версії більшість кредиторів є посередниками, тобто вони позичають не свої власні гроші, а гроші

вкладників, інвесторів чи інших кредиторів, і, отже, вони перебувають під певним тиском, щоб бути прозорим. Їхня бізнес-модель прагне до економії масштабу. Основними офіційними установами є роздрібні банки та кредитні кооперативи. Вони обслуговують клієнтів вищого, середнього та робітничого класу за допомогою широкого вибору кредитних продуктів.

Вторинний офіційний ринок часто називають «граничним кредитуванням» або «альтернативними фінансовими послугами». Він спеціалізується на вузькому наборі продуктів, які, як правило, позичають невеликі суми під короткий термін і високі відсотки. Такі продукти, як позики до зарплати, житловий кредит (позичення на порозі), позики на покупку з відстроченням платежу та ломбарди, часто націлені на тих, кого основні кредитори відмовляються обслуговувати.

Споживчий кредит, також званий споживчим боргом, - це кредит, який надається фізичним особам для покупки товарів або послуг. Споживчий кредит, який найчастіше асоціюється з кредитними картками, також включає інші кредитні лінії, включаючи деякі позики.

Споживчий кредит – це використання кредиту для особистих потреб окремими особами та сім'ями на відміну від кредиту, який використовується для комерційних або сільськогосподарських цілей [11].

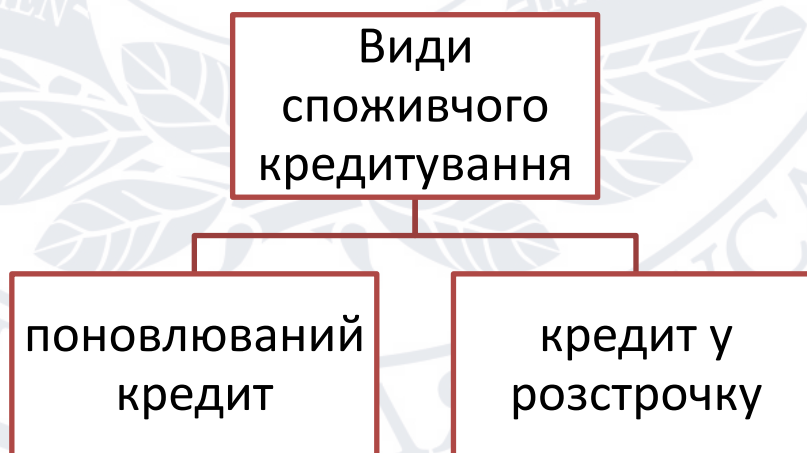


Рисунок 1.2 — Види споживчого кредитування [2]

Споживче кредитування буває двох видів (рис. 1.2). З відновлюваним кредитом особа отримує певну суму кредиту і може використовувати його, коли

йому це потрібно, як, наприклад, кредитну картку. При розстрочці кредиту особа сплачує певну кількість платежів у фіксованій сумі до погашення кредиту. Споживчий кредит зазвичай покриває матеріальні блага, як правило, предмети, які швидко знецінюються, наприклад транспортні засоби або електроніку, наприклад телевізори. Він не включає інвестиційні покупки, такі як акції, облігації, нерухомість і подібне майно. Позика на житло не буде вважатися споживчим кредитом, оскільки купівля нерухомості вважається інвестицією, а придбана нерухомість — активом [15].

Зазвичай за використання споживчого кредиту, незалежно від того, чи є це розстрочка чи поновлюваний рахунок, пов'язані комісії. У будь-якому випадку особа зазвичай сплачує відсотки, якщо вона має залишок, а також комісію за прострочення, якщо вона не здійснює свої платежі вчасно.

Споживачі також зазвичай зобов'язані сплачувати щомісяця мінімальну суму на свій баланс. При розстрочці кредиту вони також можуть зіткнутися з поверненням об'єкта, якщо вони не сплачують, а також штрафними зборами за несплату узгодженої суми. Природою споживчого кредиту може бути передача багатства споживачам для придбання предметів напівтривалого або тривалого користування, за винятком нерухомості, де оплата повністю або частково відкладається на узгоджених умовах, узгоджені умови погашення можуть бути у формі кредитної лінії.

Споживче кредитування поділяється на дві великі категорії:

- закриті (розстрочки);
- відкритий (поворотний) [7].

Основи закритого кредиту. Ця форма кредиту використовується з певною метою, на певну суму та на певний період часу. Виплати зазвичай однакові. Іпотечні кредити та автокредити є прикладами закритого кредиту. У договорі або контракті перераховуються умови погашення, такі як кількість платежів, сума платежу та вартість кредиту. Як правило, при закритому кредиті продавець зберігає певну форму контролю над правом власності (право власності) на товар до тих пір, поки не будуть завершені всі платежі. Наприклад, автопідприємство

матиме «заставу» на автомобіль до повної виплати кредиту. З відкритим кредитом або поновлюваним кредитом позики надаються на постійній основі, коли ви купуєте товари, і вам періодично виставляються рахунки, щоб здійснити принаймні часткову оплату. Прикладами відкритого кредиту є використання кредитної картки, випущеної магазином, банківської картки, наприклад VISA або MasterCard, або захисту від овердрафту [2]. Головні вектори отримання споживного кредиту наведено на рис. 1.2.



Рисунок 1.3 — Головні вектори отримання споживного кредиту [3]

Існує максимальна сума кредиту, яку ви можете використати, і називається вашою кредитною лінією. Якщо ви не погашаєте борг повністю

щомісяця, вам часто доведеться платити високі відсотки або інші види фінансових витрат за користування кредитом.



Рисунок 1.4 — Види закритого кредиту [4]

Види закритого кредиту наведені на рис.1.4:

- Револьверний чековий кредит. Це вид відкритого кредиту, який надають банки. Це заздалегідь обумовлена позика на певну суму, яку ви можете використати, виписавши спеціальний чек. Погашення здійснюється частинами протягом встановленого періоду, а фінансові витрати базуються на сумі кредиту, використаного протягом місяця, і на заборгованості.

- Платні картки. Платіжні картки зазвичай випускаються універмагами та нафтовими компаніями, і, як правило, їх можна використовувати лише для покупки продуктів у компанії, яка випустила цю картку. Їх значною мірою замінили кредитними картками, хоча багато з них все ще використовуються. Ви оплачуєте залишок у власному темпі, з відсотками.

- Кредитні картки. Кредитні картки, також звані банківськими картками, випускаються фінансовими установами. Кредитні картки забезпечують швидкий і зручний доступ до короткострокових позик. Ви берете позику до встановленої суми (ваш кредитний ліміт) і повертаєте позику у власному темпі — за умови сплати мінімальної суми. Можна сплачувати відсотки за заборгованість, а також можна стягнути інші витрати, зокрема, комісію за прострочення платежу. Будь-яка сума, яка повертається, стає негайно доступною для повторного використання. VISA, MasterCard, American Express і Discover є найбільш відомими кредитними картками.

- Картки для подорожей та розваг. Ці картки вимагають повної оплати кожного місяця, але вони не нараховують відсотків.

- Дебетові картки. Вони випускаються багатьма банками і працюють як чек. Коли ви щось купуєте, вартість в електронному вигляді списується (списується) з банківського рахунку та зараховується на рахунок продавця. Вони не є «кредитними», оскільки ви платите негайно (або так швидко, як можна переказати кошти в електронному вигляді) [5].

Портфель споживчих кредитів – це сукупність кредитів, що були надані на споживчі цілі. Процес формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки відбувається в 3 етапи – підготовки до кредитування, споживного кредитування та супроводу кредитування.

Зовнішні детермінанти не мають вирішального впливу на прибутковість аналізованих активів комерційного банку, оскільки процеси списання та повне забезпечення проблемних кредитів мають важливий внесок у мінімізацію небажаних ефектів, спричинених бізнесом. Довкілля та зміцнити свої позиції за рахунок прибутковості. Для отримання вищої рентабельності активів банку слід було зосередитися в основному на збільшенні кредитного портфеля та зменшенні резервів для покращення коефіцієнта платоспроможності.

Таким чином, аналіз кредитних операцій як основи формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки вказує на те, що вони є одним з класичних інструментів розміщення коштів для отримання

банківської маржі з урахуванням рівня ліквідності, дохідності та ризикованості такого розміщення. Саме завдяки кредитним операціям банк має можливість фінансувати розширення банківського бізнесу та покриття видатків за депозитними операціями. Під час формування портфелю споживчих кредитів зазвичай ставлять за мету оптимізацію дохідності та ризикованості за наданими кредитами.

1.2. Особливості процесу управління портфелем споживчих кредитів банків

Узагальнення кредитних операцій як основи формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки вказує на потребу аналізу чинників, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків.

Збіг факторів призвів до збільшення уваги до вимірювання та аналізу портфелів банківських кредитів. Комерційні та споживчі позики є найбільшим активом на банківських балансах, і застосування обліку справедливої вартості до активів банківських позик залишається тенденцією, що продовжується в галузі. Декілька подій і змін у нормативно-правових актах підкреслили необхідність більш надійного моделювання рівня кредитів для банківських фінансових активів. Після фінансової кризи органи бухгалтерського обліку та банківські регулятори внесли зміни до банківської звітності, які вимагають розкриття справедливої вартості фінансових інструментів, включаючи кредити. Хоча багато комерційних банків традиційно не витрачали значні ресурси на оцінку справедливої вартості балансових позик, ми пропонуємо, щоб на сучасному ринку кредитування банки, які інвестують в інфраструктуру та ресурси для проведення комплексного аналізу оцінки, мали конкурентну перевагу [5].

Процес кредитування починається з ретельного аналізу кредитоспроможності позичальника або його спроможності та бажання повернути позику. Експерт повинен знайти оцінку кредитного спеціаліста:

- поточний та очікуваний фінансовий стан позичальника;
- здатність позичальника витримувати несприятливі умови або «стрес» ;

- кредитна історія позичальника та позитивна кореляція між історичною та прогнозованою платоспроможністю;
- оптимальна структура кредиту, включаючи амортизацію кредиту, вимоги до звітності – елементи андеррайтингу;
- заставу позичальника – розмір, якість та ліквідність; здатність банку реалізувати заставу за найгіршого сценарію;
- якісні фактори, такі як менеджмент, галузь і стан економіки [6].

П'ять можливостей, які мають кредитори, щоб зробити управління кредитним портфелем стратегічним імперативом, які він має бути, є наступними:

- Гнучкість визначення прогнозних рейтингів ризику. Ризик у кредитному портфелі кожного кредитора різко змінився з початком кризи COVID-19. Жоден підхід не міг би точно передбачити кризу COVID-19, але можливість легко «грати за сценарієм» змінювати рейтинги сьогодні як ніколи можлива. Залишати рейтинги без змін до останніх 12 місяців після кризи після COVID-19 не працює в сучасних умовах. Кредитори повинні доповнювати свої рейтинги протягом циклу рейтингами на момент часу. Рейтинг на момент часу може бути отриманий з різних джерел або може бути просто власним експертним судженням банку на основі альтернативних показників ризику. Ризики невизначеності та потрясінь кризових подій, схожих на COVID-19, вимагають здатності впоратися з шокowymi подіями та драматичними зрушеннями. Ручні процеси оцінки ризиків є занадто громіздкими та забирають багато часу, щоб надати менеджерам кредитного портфеля інформацію, необхідну для проактивного випередження проблем [7].

- Прийняття мір прибутковості з урахуванням ризику. Кожна позиція має дохідність і кілька мір ризику. Кожне відношення має свої власні показники стратегічної цінності та прибутковості. Банкам необхідно продумано та прагматично розробляти показники співвідношення, які враховують ризик і прибутковість. Ці заходи можуть бути складними, але не обов'язково. Перевага використання таких індикаторів (наприклад, міра прибутковості з поправкою на ризик або коефіцієнт Шарпа) полягає в тому, що вони допомагають приймати

стратегічні рішення для фірми. Кредитний портфель надто важливий для кредитора, щоб він не робив цього чітко й об'єктивно.

- Відстеження внеску кожної бізнес-лінії в загальну цільову прибутковість підприємства. Найбільший внесок у прибуток кредитора – це валовий дохід від кредитного портфеля. Прибутковість власного капіталу може легко сприяти дюжині інших основних факторів, але зосередженість кредитора на рентабельності середнього власного капіталу (ROAE) повинна бути однозначною, виміряною та досконало зрозумілою. Управління кредитним портфелем гарантує, що найбільший внесок у ці прибутки розроблено, керується та контролюється. Метод декомпозиції ROAE за Дюпоном є одним із найпростіших підходів не тільки до діагностики, на чому має бути зосереджено керівництво, а й того, який рівень повернення кредитного портфеля необхідний для досягнення цілей повернення. Банки не повинні грати в ігри з вгадуванням, встановлюючи цільову прибутковість кредитного портфеля, і ці цілі повинні бути поінформовані про ризики, на які береться.

- Розробка цільових показників концентрації кредитів відповідає на питання, як зважити відбір активів у портфелі. У контексті кредитування кредитори повинні оптимізуватися для досягнення найкращої прибутковості з урахуванням ризику, зберігаючи при цьому бажаний рівень диверсифікації. Лише тоді, коли весь портфель прибутків активів агрегований для досягнення цільової прибутковості (з відносно мінімальним рівнем ризику), кредитор може знати, що він на правильному шляху. Обмеження концентрації є основоположними, але не настільки далеко, щоб вважатися хорошим управлінням кредитним портфелем [8].

- Планування варіантів зниження ризиків, виходу та/або прискорення лінійки продуктів. Коли ризик/винагорода незбалансований, кредитори повинні не тільки визнати це, але й мати варіанти щодо того, що з цим робити. Зменшення наголосу на типі кредиту, сегменті або ризику ніколи не хотілося б почути банкірам, які налаштовані на зростання, але якщо пандемія COVID-19 нас чомусь навчила, це те, що адаптація можлива... і необхідна. Кредитори повинні

працювати зі стратегічним посібником, щоб мати можливість змінювати положення, коли ризик і винагорода неприйнятні.

Історичний акцент кредиторів на контролі якості індивідуальних позик залишається важливим, але двері до кращих методів управління ризиками ніколи не відкривалися ширше. Вимірювання компромісу ризику та винагороди приносить переваги управлінню ризиками, прибутковості та стратегії, а також буде дуже корисним для прийняття стратегічних рішень фірмою на всіх фазах циклів. Крім того, кредитор повинен також визначити, чи, ймовірно, позичальник зможе погасити кредит без істотної фінансової шкоди і чи дійсно кредитний продукт та будь-які супутні продукти йому чи їй підходять. Відповідальні зобов'язання кредиторів і кредитних посередників у процесі розподілу, таким чином, включають три основні обов'язки, спрямовані на запобігання збитку споживачам (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 — Обов'язки кредиторів, спрямовані на запобігання збитку споживачам [9]

Обов'язок оцінити кредитоспроможність споживача передбачає необхідність проведення перевірки кредитоспроможності позичальника. Хоча ця оцінка може також включати оцінку кредитного ризику, вона ні в якому разі не може обмежуватися цим. Оцінка кредитоспроможності, орієнтована на позичальника, має передусім бути розроблена для того, щоб запобігти тому, щоб споживач опинився в проблемній ситуації погашення, яка може призвести до надмірної заборгованості. Проблемна ситуація з погашенням може виникнути, якщо споживач не в змозі погасити борг у розумні терміни, і/або споживач може погасити його лише нездійсненим способом, наприклад, скорочуючи основні витрати на проживання або невиконавши зобов'язання за іншими кредитами. За таких обставин споживач може відчувати потребу взяти більше кредиту, щоб виконати існуючі зобов'язання щодо погашення [11].

Обов'язок оцінки придатності передбачає необхідність перевірити, який тип споживчого кредитного продукту краще відповідає інтересам, цілям і характеристикам позичальника. Наприклад, вибір між кредитом із розстрочкою та поновлюваним кредитом для фінансування нових меблів може мати різні наслідки для позичальника, тому постачальники кредитів/посередники можуть рекомендувати споживачеві найбільш підходящий варіант (з точки зору витрат та зручності). Іншим прикладом може бути вибір між оплатою в кредит або готівкою, особливо при купівлі товарів або послуг, які не є першочерговою необхідністю, напр. святковий пакет. Крім того, очікується, що постачальники кредитів/посередники оцінять, чи пристосовані допоміжні продукти, такі як страхування, до потреб і очікувань споживача, тобто чи є вони хорошим співвідношенням ціни та якості.

Справедливе ставлення до позичальників, які мають труднощі з оплатою, відноситься до зобов'язання кредитора виявляти, якомога раніше, споживачів, які відчують труднощі з оплатою; взаємодіяти з цими споживачами на ранній стадії для виявлення причин цих труднощів і надання необхідної інформації; допомогти позичальнику подолати тимчасові фінансові труднощі та повернутися до нормального становища (заходи витримки).

Відповідальне кредитування має охоплювати весь життєвий цикл кредитних продуктів, починаючи з їх запуску і закінчуючи маркетингом і післяконтрактним етапом. Дизайн кредитних продуктів має значне значення для їх ефективності та впливу на споживачів. Виробники кредитів, які діють відповідально, повинні належним чином враховувати інтереси та потреби споживачів у процесі розробки своєї продукції. У зв'язку з цим ризик полягає в тому, що певні функції продукту призначені не для обслуговування інтересів споживачів, а для того, щоб обдурити їх, наприклад, спеціально орієнтуючись на людей з низьким доходом і стягуючи високі та непрозорі комісійні та штрафні санкції, або спонукаючи споживачів продовжувати користуватися кредитом. Високі витрати на кредитний продукт можуть бути викликані різноманітними джерелами, включаючи, але не обмежуючись, базові відсотки, витрати, пов'язані з укладенням кредитної угоди, комісійні чи штрафні санкції, спричинені непогашенням або несвоєчасним погашенням позик, а також комісійні перевитрати [12].

Варто зазначити, що станом на 2022 рік, через затяжний характер війни та масштабні обстріли енергетичної інфраструктури України створюють для банків нові виклики: кредитний ризик зростає, операційний - посилюється. Протягом третього кварталу найстрімкіше дорожчали 3-місячні депозити населення, через низький попит на довгі депозити премія за строковість мінімальна. Як наслідок, ставка за споживчими кредитами із завершенням кредитних канікул повернулась до минулорічного рівня, корпоративні кредити продовжили дорожчати перш за все через кредитні ризики. Проте, відновлення комісійних доходів, зростання процентних доходів, висока операційна ефективність створюють для більшості банків запас міцності для подальшого відновлення капіталу. Операційно збитковими є переважно є ті ж банки, що не мали життєздатної бізнес-моделі напередодні війни.

Отже, аналіз чинників, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків, вказує, що банку слід враховувати як екзогенні, так і ендегенні фактори ведення банківського бізнесу, оскільки залучення коштів за

терміном та сумами на пряму впливають на потенціал кредитних операцій. Зокрема, одним з видів кредитування є саме споживче кредитування для фізичних осіб (під споживчі цілі), що забезпечує доволі сталий дохід банку та створює передумови формування лояльного цільового сегменту споживчих позичальників.

1.3. Методологічні засади управління портфелем споживчих кредитів банків

Узагальнення чинників, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків, вказує на потребу поглибленого дослідження методологічних підходів до управління портфелем споживчих кредитів банків та механізму формування портфелю споживчих кредитів.

Управління кредитним портфелем є ключовою функцією для банків (та інших фінансових установ, включаючи страховиків та інституційних інвесторів) із великими багатогранними кредитними портфелями, часто включаючи неліквідні позики. Історично його роль полягала в тому, щоб зрозуміти сукупний кредитний ризик установи, підвищити прибуток від цих ризиків — іноді шляхом торгівлі позиками на вторинному ринку та хеджування — а також виявлення та управління концентрацією ризику. На відміну від традиційних функцій створення та управління кредитними ризиками, які розглядають лише окремі угоди або позичальників, управління кредитним портфелем розглядає всю кредитну історію клієнта.

Процес залучення клієнтів охоплює події, які відбуваються між моментом, коли хтось подає заявку на кредит, і моментом створення кредитної угоди. Це передбачає виконання таких завдань:

- оцінка кредитоспроможності кожного заявника;
- прийняття рішення про прийняття чи відхилення заявок на основі кредитоспроможності кожного заявника.
- вирішення умов, які будуть запропоновані прийнятим заявникам;

- проведення необхідних логістичних процесів для створення кредитних договорів, відкриття рахунків та надання коштів клієнтам [13].

Характеристика типів кредитної політики банку наведена в додатку А. Основна частина процесу придбання зосереджена на оцінці кредитоспроможності кожного заявника. У свій час організації використовували великі команди андерайтерів для ручної оцінки заявок. Вирішуючи, чи є хтось кредитоспроможним, андерайтер оцінює його заявку, використовуючи ряд різних критеріїв. Це були спроможність заявника погасити борг (наявний дохід), їхній характер (намір погасити), поточні умови (економіки) та будь-який капітал чи заставу, які заявник міг надати як забезпечення.

Фактори формування споживчого кредитного портфеля банку наведено на рис. 1.6.

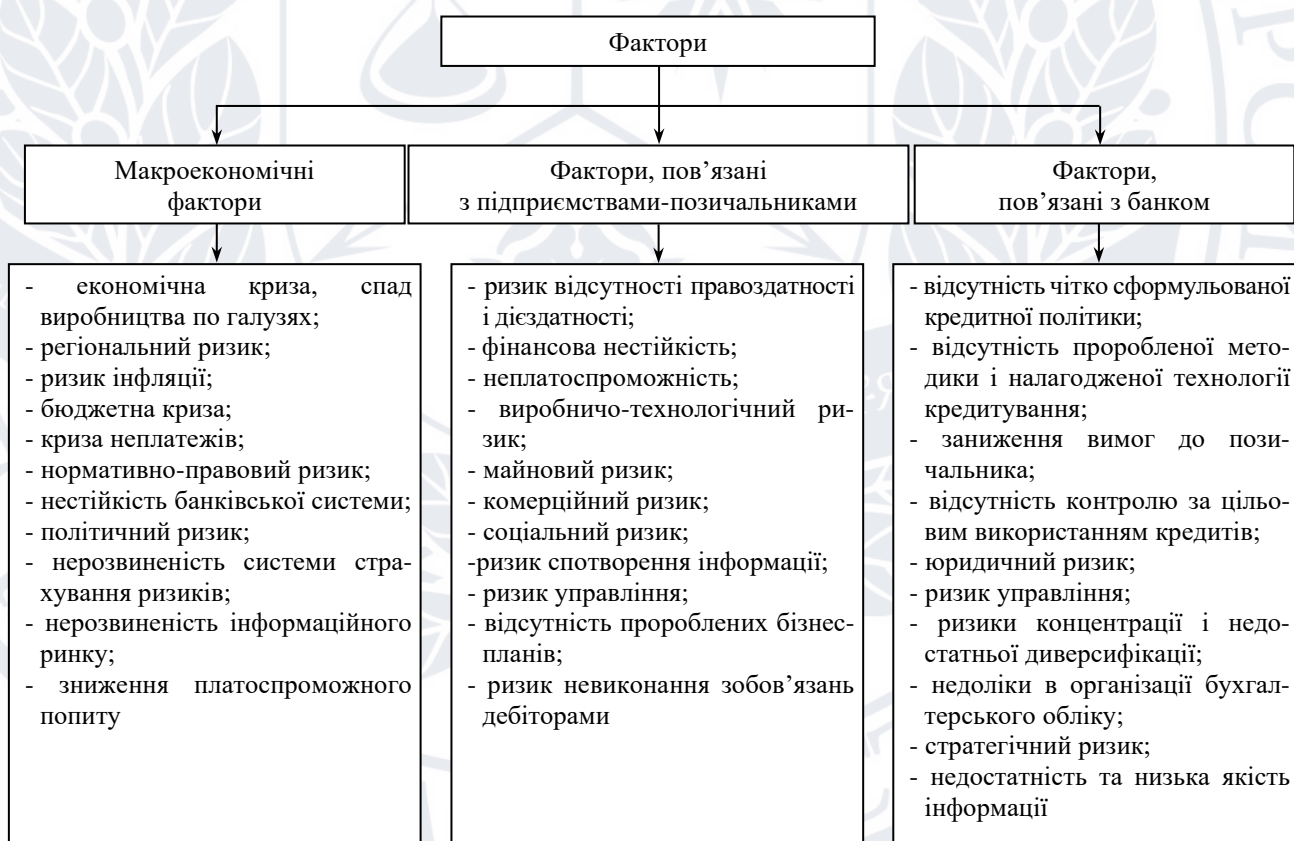


Рисунок 1.6 — Фактори формування споживчого кредитного портфеля банку [13]

Процес формування портфелю споживчих кредитів починається зі збору, аналізу та оцінки інформації, необхідної для визначення кредитоспроможності позичальника, який шукає кредит у банку [14].

Після завершення кредитного аналізу та визначення позичальника як прийняттого ризику, кредитний спеціаліст пропонує для затвердження структуру позики, яка зберігає сильні сторони та захищає від виявлених слабких сторін позичальника. Процес завершується визначенням рейтингу ризику для схвалення (або відхилення) кредиту та позики. Кредитна політика банку, стандарти та процедури кредитування створюють параметри для цього процесу, тим самим формуючи схильність банку до ризику, консервативного чи агресивного.

Близько 85 % опитаних установ сказали, що головною причиною є нормативно-правові акти, що стосуються рівнів капіталу та ліквідності, які банки повинні дотримуватися, а також перспективи ще більш жорсткого регулювання в майбутньому. Установам необхідно реструктуризувати свої баланси, щоб досягти необхідних цільових коефіцієнтів, оптимізувати використання капіталу та допомогти підвищити прибутковість. Оскільки найбільшим компонентом балансу, як правило, є кредитна книга, вони прагнуть використовувати унікальний досвід управління кредитним портфелем в управлінні портфелем і заохочувати управління кредитним портфелем впливати на надання позик, а також на продаж активів.

Аналіз McKinsey показує, що багато з 150 найбільших банків світу за активами, особливо в Європі, мають лише трохи більше капіталу, ніж «повністю завантажені» мінімальні вимоги Базеля III. У деяких випадках, залежно від характеру свого бізнесу, банки можуть зіткнутися зі значним дефіцитом капіталу відповідно до положень так званих правил Базель IV, що керуються нормативними актами, які зараз розглядаються, такими як змінений стандартизований підхід до кредитного ризику, нові внутрішні підходи на основі рейтингів та потенційні мінімальні розміри капіталу. Іншою складністю для СРМ є множення різних, а іноді й суперечливих вимог (наприклад, правила щодо

мінімуму капіталу, заснованого на ризику, які суперечать правилам співвідношення кредитного плеча). Гуща правил вимагає від установ одночасно стежити за багатьма обмеженнями, а один показник рентабельності капіталу вводить в оману [15].

Це суттєва зміна. Донедавна команди управління кредитним портфелем могли керувати кредитним портфелем переважно незалежно від решти балансу. Фінансування та кредитний важіль не були проблемою для управління кредитним портфелем. Команда могла вільно управляти, щоб отримати віддачу на власний капітал. Тепер, з усіма численними вимогами (включаючи правила щодо капіталу, фінансування, ліквідності та кредитного плеча), кредит, найбільший клас активів у більшості балансів, є головним і центральним у новому підході до інтегрованого управління балансом.

Посткризові ринкові умови є третім виміром еволюції управління кредитним портфелем, хоча і менш важливим, ніж зростання потреб у капіталі та тиску на витрати: лише близько 40 відсотків опитаних установ вважали, що це є ключовою рушійною силою змін. Значно зменшені можливості для хеджування та вторинної торгівлі, низька схильність до ризику для отримання довгого кредиту на вторинних ринках та неприйняття короткого кредитного ризику, як правило, призвели до зміщення уваги на управління портфелем на момент створення.

Вважаємо, що кредитна політика та стандарти мають визначати прийнятні цілі кредитування, типи позик та позичкові структури та галузі, яким банк готовий надати позику, а також типи інформації, яку кредитор зобов'язаний отримати та проаналізувати.

Політика та стандарти допомагають створити рамки, вимоги та ліміти толерантності для кредитування, до яких буде залучений весь банківський кредитний персонал. Кредитор повинен розуміти систему управління кредитними ризиками банку та свою роль у ній, оскільки він займається кредитною діяльністю – аналізом, андерайтингом та моніторингом [18].

Процес управління клієнтами починається після створення кредитної угоди. Це триває до тих пір, поки клієнт не погасить свою заборгованість згідно з умовами угоди або не стане простроченим, що вимагає вжиття заходів щодо стягнення (четвертий етап управління кредитом). Цілі управління клієнтами двоякі. По-перше, гарантувати, що відносини з клієнтами функціонують відповідно до наміру та забезпечується прийнятний рівень обслуговування клієнтів. По-друге, максимізувати прибуток, отриманий від клієнтів протягом усього періоду відносин. Ці цілі досягаються шляхом:

1. Оперативне управління: це забезпечення та управління інфраструктурою, необхідною для підтримки відносин із клієнтами. Наприклад, обробка запитів клієнтів, оновлення записів рахунків, коли відбуваються операції, та видача виписок з рахунку.

2. Управління відносинами: мова йде про розуміння та задоволення вимог клієнтів до продуктів і послуг у довгостроковій перспективі. Наприклад, регулярний перегляд кредитного ліміту та річної оцінки для клієнта кредитної картки та визначення того, які клієнти іпотечного кредиту є відповідними цілями для перехресних продажів кредитних карток, особистих позик та страхування.

Хоча фінансові установи протягом багатьох років стикалися з труднощами з багатьох причин, основна причина серйозних банківських проблем продовжує бути безпосередньо пов'язана з слабкими кредитними стандартами для позичальників і контрагентів, поганим управлінням ризиками портфеля або недостатньою увагою до змін в економічній ситуації або інші обставини, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку.

Однією з найбільших витрат на ведення бізнесу споживчого кредитування є збитки від боргів, які списуються через неспроможність клієнтів погасити заборгованість. Для типового бізнесу кредитних карток на списання припадає приблизно одна третина всіх витрат [16].

Якщо дії щодо стягнення заборгованості не змогли переконати клієнта сплатити заборгованість за його рахунком, або відносини з клієнтом розірвалися,

обліковий запис буде переведено на стягнення заборгованості (іноді називають прострочення на пізній стадії, пізню стадію стягнення або стягнення). Перехід до стягнення боргу зазвичай відбувається, коли термін погашення рахунка перевищує термін від 60 до 120 днів (заборгованість від 2 до 4 місяців), але кожен кредитор має свою власну політику щодо того, коли рахунки слід передавати. Після стягнення боргу мета полягає в тому, щоб повернути якомога більшу частину непогашеної заборгованості, щоб мінімізувати збитки через списання безнадійних боргів. Якщо можна підтримувати хороші стосунки з клієнтом, то це все добре, але це не є пріоритетом [17].

Отже, використання даного методологічного підходу дозволить досягти рівноваги між попитом та пропозицією споживчих запитів фізичних осіб, а також, з урахуванням стану кредитної політики (агресивної, ліберальної, пасивної), ефективно управляти портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки. Кредитний ризик найпростіше визначається як ймовірність того, що банківський позичальник або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до узгоджених умов. Метою управління кредитним ризиком є максимізувати норму прибутку банку, скориговану на ризик, шляхом підтримки кредитного ризику в межах прийнятних параметрів. Банки повинні керувати кредитним ризиком, властивим всьому портфелю, а також ризиком окремих кредитів або операцій. Банки також повинні враховувати взаємозв'язок між кредитним ризиком та іншими ризиками. Ефективне управління кредитним ризиком є критичним компонентом комплексного підходу до управління ризиками та важливим для довгострокового успіху будь-якої банківської організації.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ПОРТФЕЛЯ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКУ

2.1. Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності

Узагальнення теоретичних основ управління споживчим кредитуванням вказує на потенціал аналізу сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності. Умови кредитування і попит на споживче кредитування в Україні наведено на рис.2.1

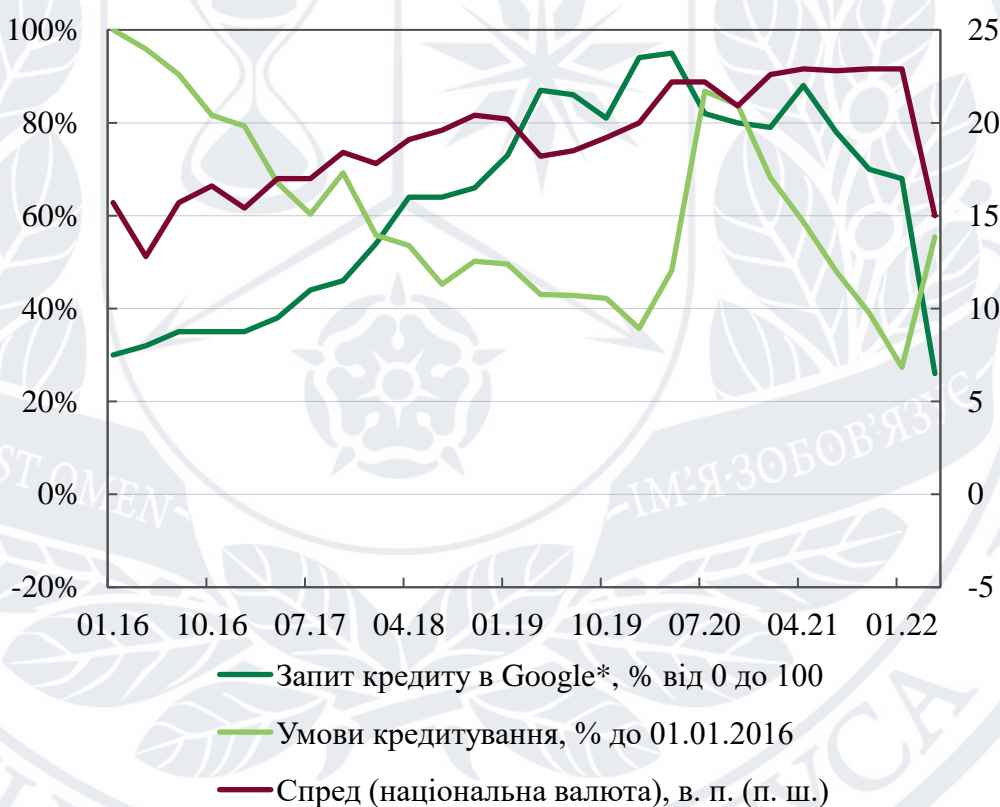


Рисунок 2.1 — Умови кредитування і попит на споживче кредитування в Україні, %
[18]

Як видно з рисунку 2.1, умови кредитування і попит на споживче кредитування в Україні стали гіршими на понад 45%, а спред банків за

споживчими кредитами зменшився на 0,8%, що було обумовлено фінансовим потенціалом банків стосовно залучення та розміщення фінансових ресурсів. Загалом можна зробити висновок про переваження попиту на споживче кредитування над його пропозицією, що обумовлено поганою кредитною історією частини потенційних споживчих кредиторів, тому вони отримували кредитування не через банківські установи, а через вторинний кредитний ринок, насамперед, кредитні спілки та фінансові компанії.

Резервування працюючого гривневого роздрібного кредитного портфеля наведено на рис.2.2.

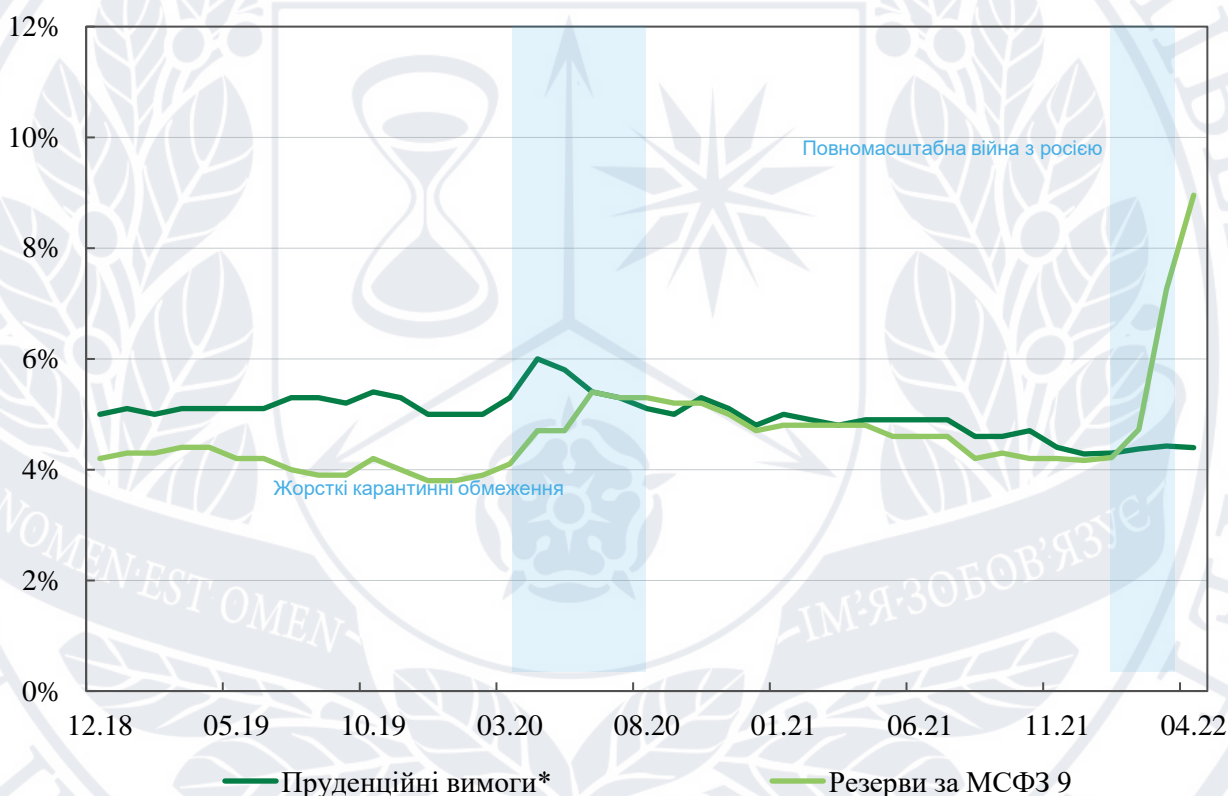


Рисунок 2.2 — Резервування працюючого гривневого роздрібного кредитного портфеля в Україні, % [18]

Як видно з рис. 2.2, резервування працюючого гривневого роздрібного кредитного портфеля в Україні зросло в понад два рази, що вказує на певне погіршення кредитного споживчого портфеля українських банків на фоні збройної агресії РФ проти України. Загальне зростання резервів над вимогами за

резервуванням вказує на мінімізацію банками кредитних ризиків в результаті попередньої діагностики складу та структури кредитного портфелю банку.

Міграція гривневих роздрібних кредитів у другу стадію знецінення за МСФЗ 9 наведена на рис.2.3.

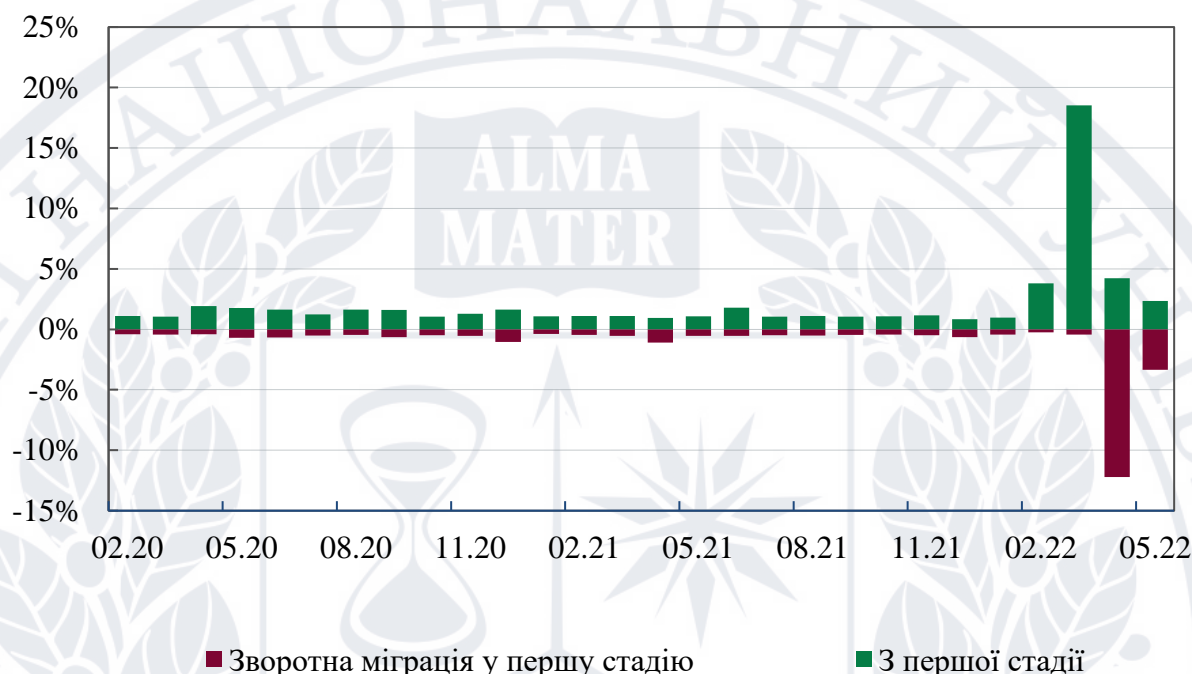


Рисунок 2.3 — Міграція гривневих роздрібних кредитів у другу стадію знецінення за МСФЗ 9, % [19]

Як видно з рис. 2.3, міграція гривневих роздрібних кредитів у другу стадію знецінення за МСФЗ 9 складала понад 1,3%, що вказує на загальне погіршення стану кредитної активності українських банків на ринку споживчого кредитування. Загальні тренди вказують, на нашу думку, на погіршення складу споживчих гривневих кредитів, що відбувалося на фоні зменшення платоспроможного попиту, відтоку частини населення закордон та втрати роботи в результаті збройної агресії РФ проти України.

Розподіл оцінок очікуваних збитків для гривневих кредитів фізичних осіб на першій стадії за МСФЗ 9 наведений на рис.2.4.

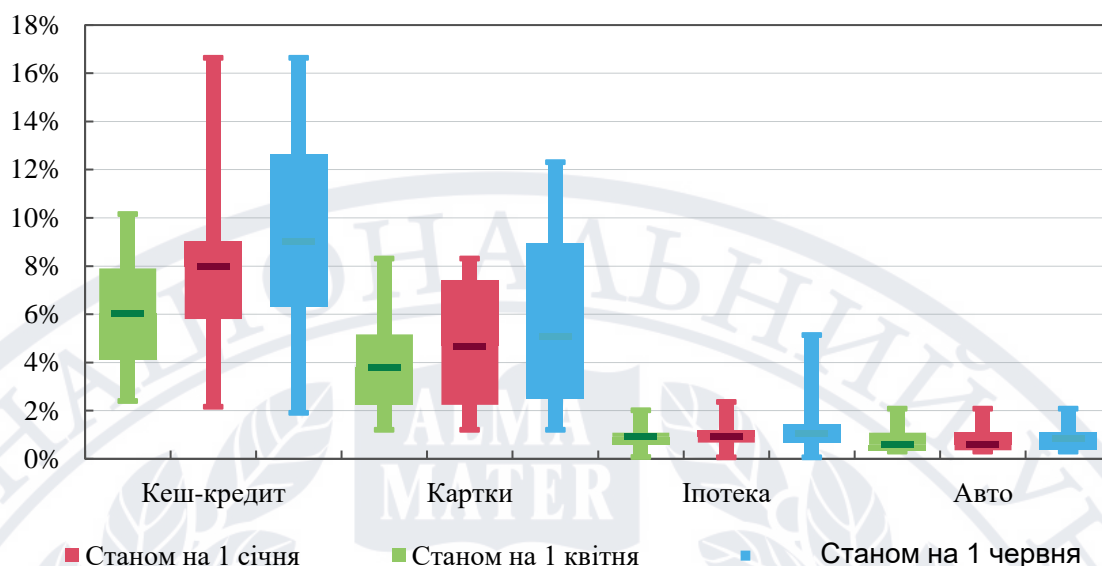


Рисунок 2.4 — Розподіл оцінок очікуваних збитків для гривневих кредитів фізичних осіб на першій стадії за МСФЗ 9, % [20]

Як видно з рис. 2.4, розподіл оцінок очікуваних збитків для гривневих кредитів фізичних осіб на першій стадії за МСФЗ 9 вказує на найбільш погане значення саме за споживчими кеш-кредитами та картковими кредитами, за іншими видами кредитування фізичних осіб ситуація була кращою. Дана структура кредитування та очікуваних збитків за споживчими кредитами відображає загальні прорахунки при формуванні кредитних портфелів банків України. Частка непрацюючих роздрібних гривневих кредитів наведена на рис.2.5.

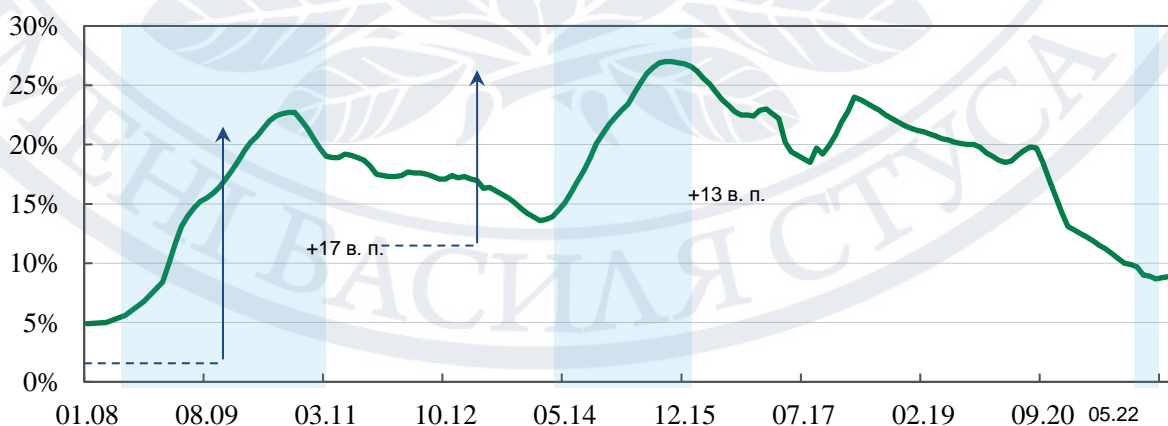


Рисунок 2.5 — Частка непрацюючих роздрібних гривневих кредитів, % [21]

Як видно з рис. 2.5, частка непрацюючих роздрібних гривневих кредитів коливалася з 5% на початку 2018 року до 27% в рамках загострення АТО в 2014-2015 рр. та потім скорочувалася до 8% на травень 2022 р., що було обумовлено складом, структурою та динамікою як виданих роздрібних гривневих кредитів, так і рівнями доходів позичальників та динамікою погашення споживчого кредитного портфеля.

Обсяги чистих гривневих кредитів фізичним особам наведено на рис.2.6.

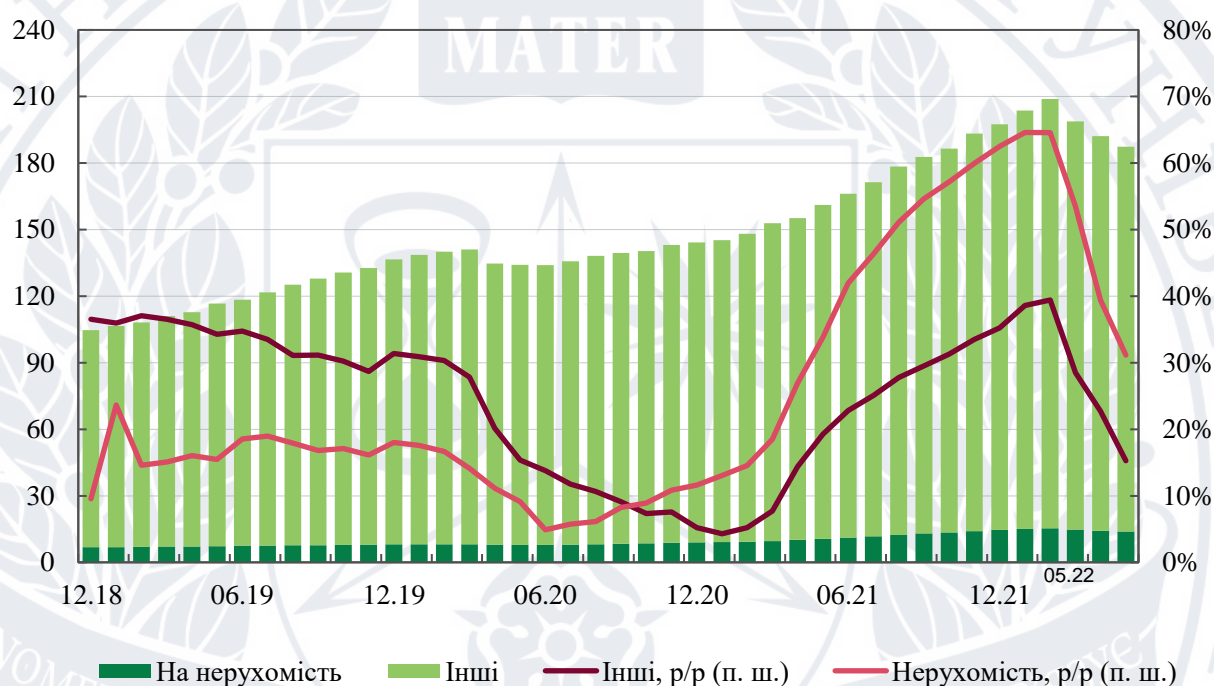


Рисунок 2.6 — Обсяги чистих гривневих кредитів фізичним особам, млрд. грн
[22]

Як видно з рис. 2.6, обсяги чистих гривневих кредитів фізичним особам мали тренд до зменшення на майже 13 млрд. грн. як за капітальними кредитами, так і стосовно споживчого кредитування (переважна частка портфеля кредитування фізичних осіб). Серед чистого портфелю гривневих кредитів фізичним особам найбільша частка кредитування на інші потреби (покапіального) була обумовлена особливостями споживчого кредитування населення України.

Зміна чистих кредитів до попереднього місяця наведена на рис.2.7.

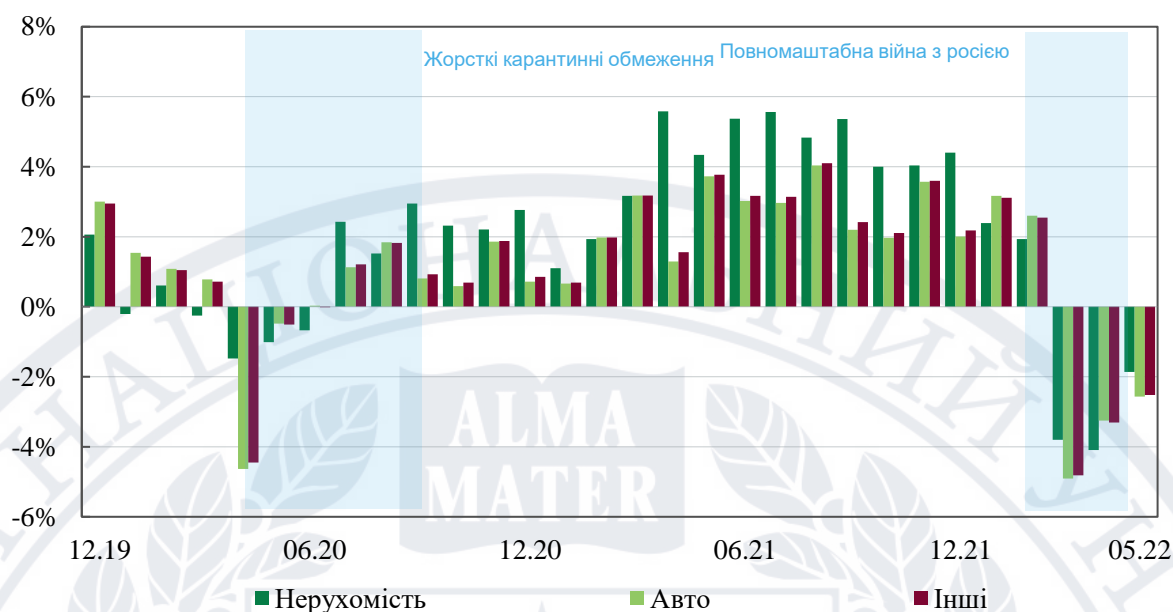


Рисунок 2.7 — Зміна чистих кредитів до попереднього місяця, % [22]

Як видно з рис. 2.7, зміна чистих кредитів до попереднього місяця вказує на загальне погіршення кредитування населення, зокрема, і стосовно кредитного споживчого портфеля. Загалом можна зробити висновок, що споживче кредитування в Україні протягом останніх 3-5 років розвивалося негативних як макроекономічних, так і санітарно-епідеміологічних та воєнно-політичних умовах, що не сприяло, на нашу думку, активізації споживчих очікувань населення. Споживчі настрої домогосподарств наведено на рис.2.8.

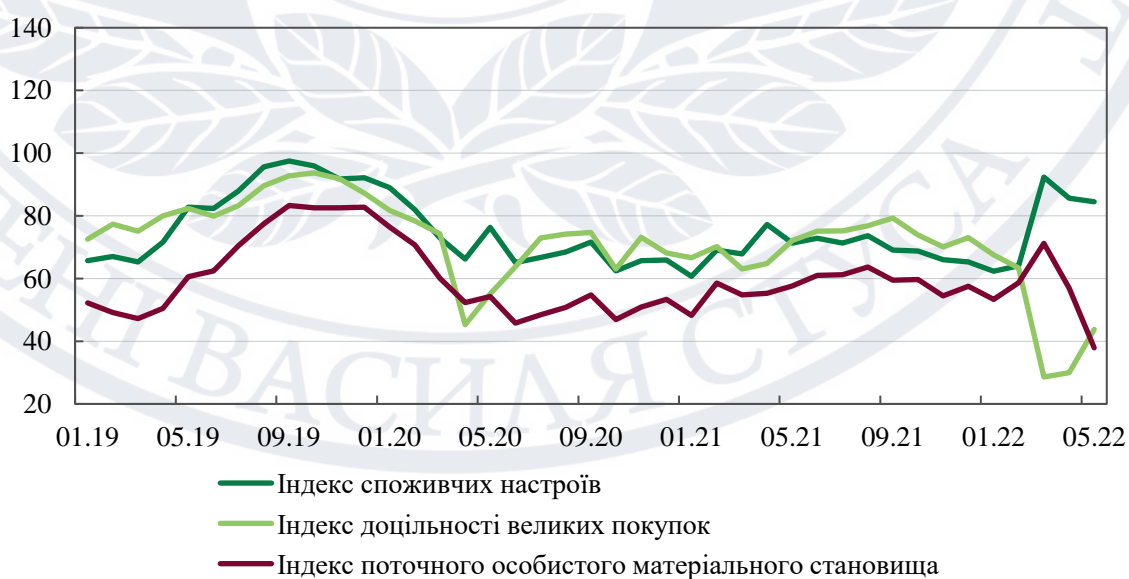


Рисунок 2.8 — Споживчі настрої домогосподарств, пункти [23]

Як видно з рис. 2.8, споживчі настрої домогосподарств загалом погіршилися, що було обумовлено ростом вартості споживчих товарів та зменшенням реальних доходів населення. Загалом же індекс поточного матеріального особистого становища був значно нижче реальних потреб населення, що стримувало споживче кредитування банками сегменту саме індивідуальних позичальників – фізичних осіб.

Важливим фактором впливу на динаміку споживчого кредитування, на нашу думку, є показник зміни індексу споживчих цін (інфляції). Інфляція у 2014–2022 роках наведена на рис. 2.9.

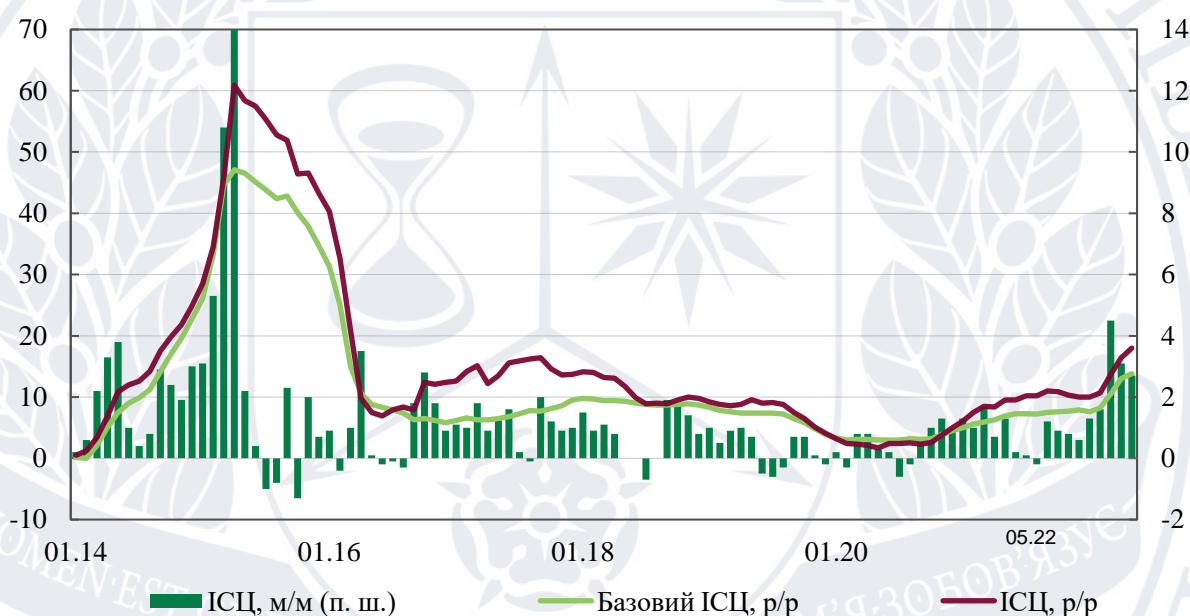


Рисунок 2.9 — Інфляція у 2014–2022 роках, % [25]

Як видно з рис. 2.9, інфляція у 2014–2022 роках вказує на зростання на понад 8% рівня цін, що було пов'язано з негативними очікуваннями споживачів та призвело до зменшення рівня кредитної споживчої активності. Загалом можна зробити висновок, що інфляція негативно впливала на ділові очікування к бізнесу, так і населення, тому за рахунок росту цін частина реального споживчого кредитного портфеля банків була нівельована інфляційними процесами в державі.

Зміна зарплати та кількості активно працюючих на підприємстві порівняно з довоєнним часом наведена на рис. 2.10.

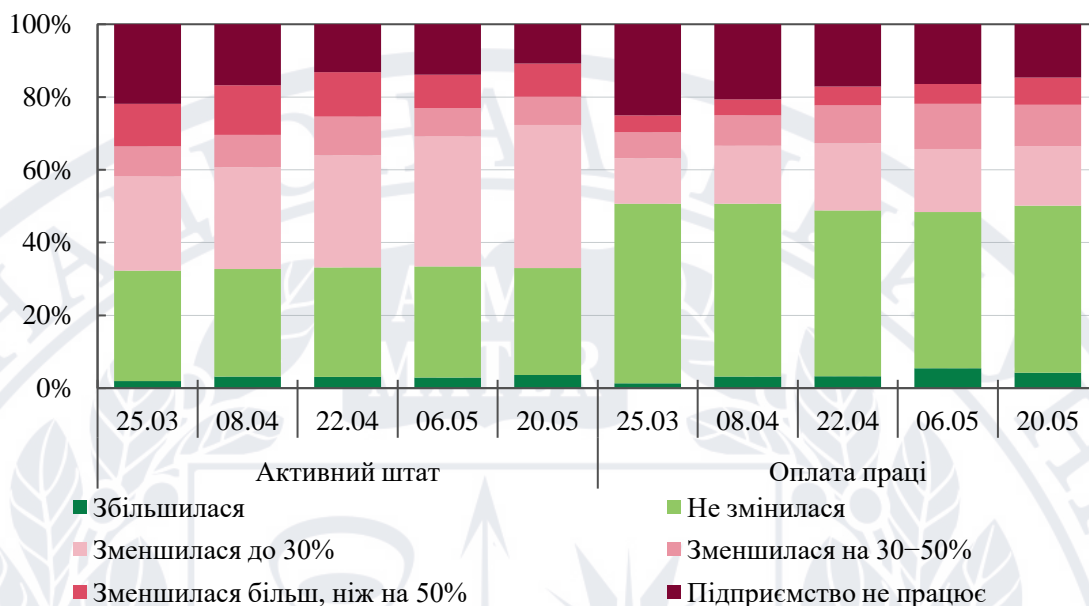


Рисунок 2.10 — Зміна зарплати та кількості активно працюючих на підприємстві порівняно з довоєнним часом, % [20]

Як видно з рис. 2.10, зміна зарплати та кількості активно працюючих на підприємстві порівняно з довоєнним часом демонструвала погіршення на ринку праці, що було обумовлено загальним рівнем економічної активності, такі тренди також негативно впливали на стан споживчого кредитування в Україні. Зміна реальних виплачених через банки доходів населення наведена на рис. 2.11.

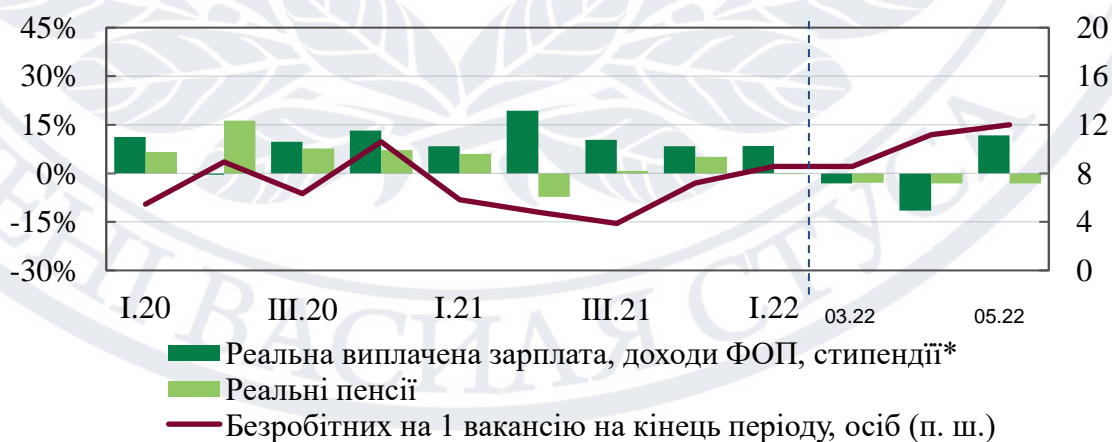


Рисунок 2.11 — Зміна реальних виплачених через банки доходів населення, %

Як видно з рис. 2.11, зміна реальних виплачених через банки доходів населення вказує на скорочення реальних доходів населення та зростання тиску на ринок зайнятості, що створює люфт подальшого падіння споживчого кредитування в Україні. Загалом же, на нашу думку, подібна статистика негативно впливала на потенціал споживчого кредитування населення банками, оскільки саме реальні доходи населення визначають потенціал використання послуг банків зі споживчого кредитування.

Важливим фактором розвитку споживчого кредитування банків є рівень його вартості для населення як ціновий індикатор його доступності на фоні росту рівня реальних доходів населення та зміни стану інфляційних очікувань. Зміна процентних доходів банків в Україні наведена на рис. 2.12.

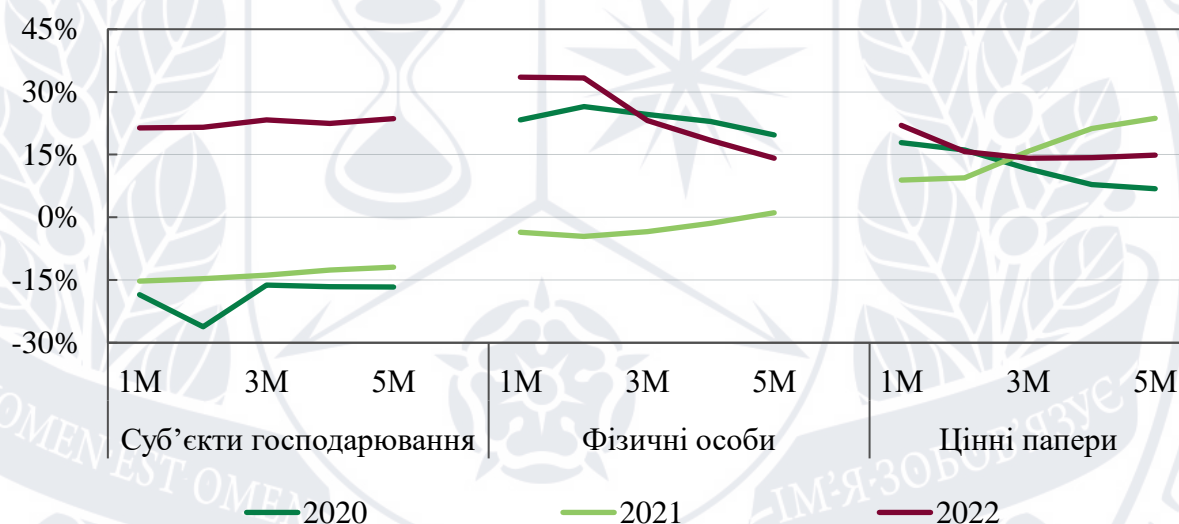


Рисунок 2.12 — Зміна процентних доходів банків, % [28]

Як видно з рис. 2.12, зміна процентних доходів банків споживчого кредитування в Україні мала найбільш динамічне падіння, що було обумовлено погіршенням фактичних умов споживчого кредитування. Дана динаміка, на нашу думку, негативно впливала на очікування населення, тому стримувала активізацію споживчого кредитування банків індивідуального кредитного ринку.

Таким чином, аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності вказує на негативні тренди зменшення кредитного споживчого портфеля на фоні падіння доходів населення, зростання кредитних ставок та зменшення ділової активності та впевненості населення у майбутньому. Загалом же наведені фактори, на нашу думку, вказують на прорахунки в монетарній політиці держави, оскільки активний розвиток споживчого кредитування, а отже, і частини малого та середнього бізнесу як елементу ланцюга створення додаткової вартості в такому кредитуванні, був стриманий непередбаченими монетарними рішеннями та відсутністю прогнозованого економічного майбутнього для встановлення пріоритетності отримання та погашення споживчих кредитів.

2.2. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК»

Розвиток умов споживчого кредитування впливає на індивідуальні показники кредитного портфелю банків. Проведений аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності вказує на можливість проведення діагностики споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК». Саме від ефективності кредитної політики та якості управління банківськими процесами залежить склад, структура та динаміка банківського росту окремої установи, зокрема, і в частині розвитку споживчого кредитування населення.

АТ «УКРСИББАНК» — банк з іноземним капіталом, що діє в Україні понад 30 років та входить до групи BNP Paribas Group. Даний банк є універсальним та надає банківські послуги як корпоративному сектору економіки, так і індивідуальному сектору, зокрема, проводить споживче кредитування населення.

Головні показники діяльності АТ «УКРСИББАНК» в 2021 р.: чистий прибуток – 1,7 млрд. грн.; операційний дохід – 2,0 млрд. грн.; чистий банківський

дохід – 6,1 млрд. грн.; позики – 28 млрд. грн.; депозити – 67 млрд. грн. Базові показники діяльності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 — Базові показники діяльності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., тис. грн [29]

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Готівка	2190833	3 559 826	2723482	532649	24,31
Кредитний портфель	21371168	21 067 038	28 459 815	7088647	33,17
Активи	53196707	72 298 433	78 018 369	24821662	46,66
Зобов'язання	46338707	64 131 296	68 440 582	22101875	47,70
Депозити	45340073	63 007 518	66 935 178	21595105	47,63
Власний капітал	6849896	8 167 106	9 577 756	2727860	39,82
Процентні доходи	5236310	3958139	3968214	-1268096	-24,22
Процентні витрати	1030138	662 877	311 850	-718288	-69,73
Чисті процентні доходи	2304140	2 273 094	2 662 213	358073	15,54
Чистий прибуток	2615044	1 324 396	1 410 650	-1204394	-46,06

Дані таблиці 2.1 свідчать про те, що базові показники діяльності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказують на загальне розширення банківської діяльності, зокрема, готівковий портфель банку зріс на 532649 тис. грн. (на 24,31%), кредитний портфель мав тренд до росту на 7088647 тис. грн. (на 33,17%), а загальні активи банку зросли на 24821662 тис. грн. (на 46,66%), що вказує на пасивізацію кредитування економіки (вищі темпи приросту активів за темпи приросту кредитного портфеля).

Норматив ліквідності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено на рис. 2.13.

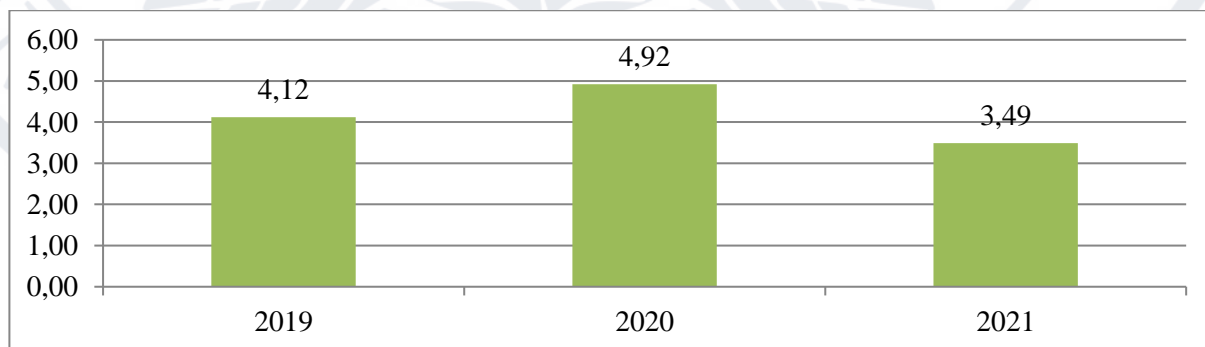


Рисунок 2.13 — Норматив ліквідності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., %

Як видно з рис. 2.13, норматив ліквідності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. зменшився на 0,63%, що вказує на погіршення стану структурування

активів банку. На нашу думку, зменшення даного показника негативно впливає на стан короткострокової спроможності банку погашати незаплановані касові розриви, особливо за умови активізації панічних настроїв клієнтів при знятті готівкових коштів через каси та термінали банку. Кредити в активах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведені на рис. 2.14.

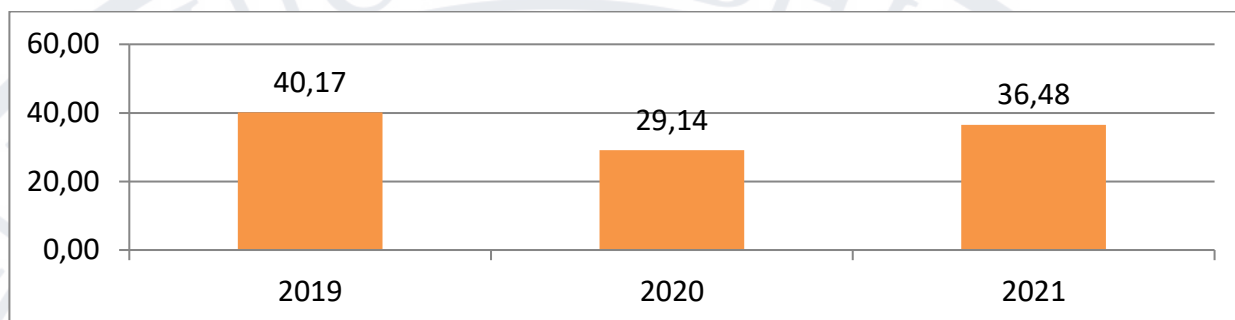


Рисунок 2.14 — Кредити в активах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [29]

Як видно з рис. 2.14, кредити в активах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. були системним видом активу, проте зменшилися на близько 5%, що було пов'язано з переглядом складу та структуру портфеля активів банку та зміною його стратегії інвестування залучених коштів. Такі тренди, на нашу думку, вказують на коригування політики формування та розподілу активів банку в оперативній та тактичній перспективі.

Відношення кредитного та депозитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено на рис. 2.15.

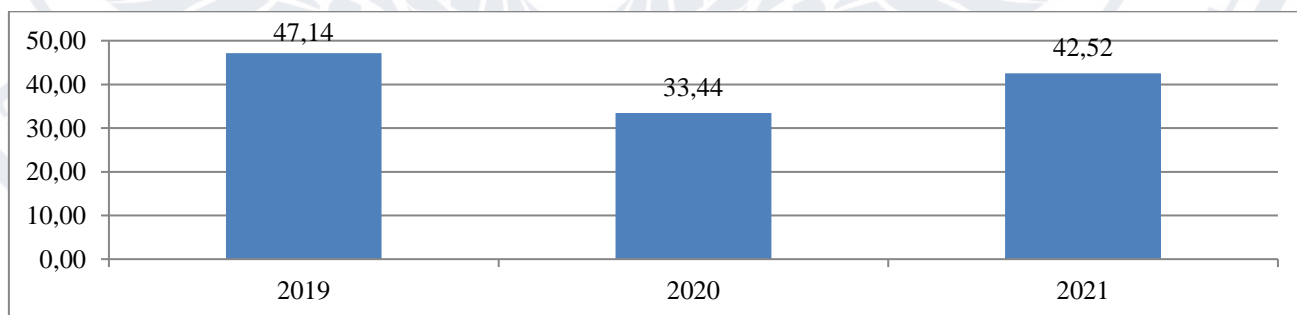


Рисунок 2.15 — Співвідношення кредитного та депозитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [30]

Як видно з рис. 2.15, співвідношення кредитного та депозитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказує, що на 100 грн. залучених депозитів

в 2019 р. було видано лише 47,14 грн. кредитів, а потім даний показник погіршився майже на 4,50 грн., що вказує на перегляд стратегії інвестування коштів банку в інші активи, зокрема, і державні цінні папери. Дані показники, на нашу думку, вказують на зміну політики проведення активно-пасивних операцій з метою мінімізації ризиків, зокрема, і кредитного ризику споживчого кредитування. Рівень власного капіталу в пасивах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено на рис. 2.16.

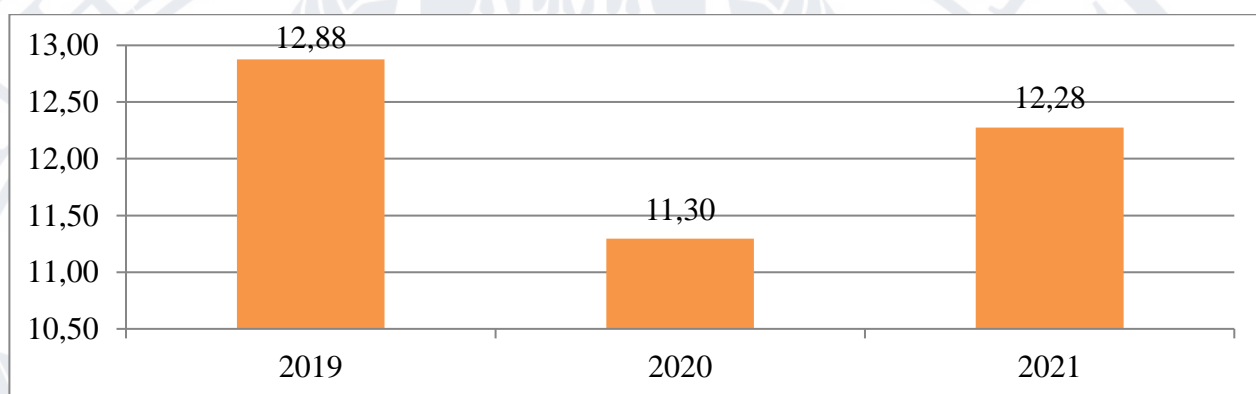


Рисунок 2.16 — Власний капітал в пасивах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [31]

Як видно з рис. 2,16, рівень власного капіталу в пасивах АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. загалом відповідав нормативам капіталізації та був на сталому рівні, що може вказувати на продуману політику управління власними банківськими ресурсами. В складі пасивів власний капітал банку АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. зріс на 2727860 тис. грн. (на 39,82%), проте вищі темпи приросту демонстрували зобов'язання – на 22101875 тис. грн. (на 47,70%), зокрема, і депозитний портфель, що зріс на 2159510 тис. грн. (на 47,63%). Такі тренди, на нашу думку, відповідають достатньому рівню власної капіталізації пасивів банку та його сталому розвитку в умовах банківських та економічних шоків та криз.

Рентабельність АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено на рис. 2.17.

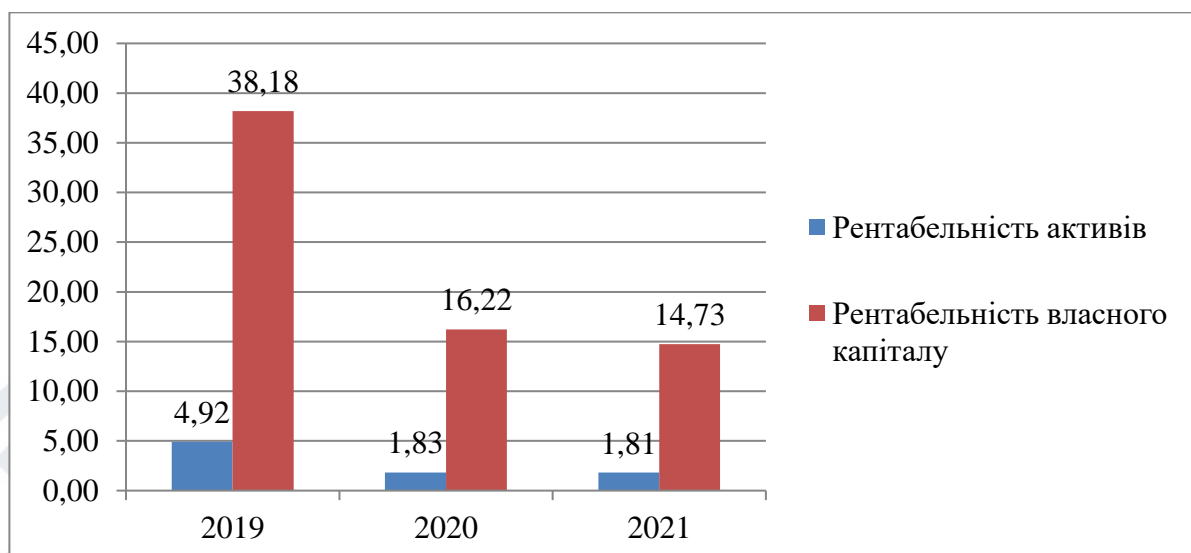


Рисунок 2.17 — Рентабельність АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [32]

Як видно з рис. 2.17, рентабельність АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказує на погіршення ефективності формування та використання як власного капіталу (на близько 23%), так і активів банку – на близько 3,1%. Загальне скорочення рентабельності, на нашу думку, є негативним індикатором розвитку політики управління активами та пасивами аналізованого банку. Середня вартість залучення та використання банківських ресурсів АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведена на рис. 2.18.

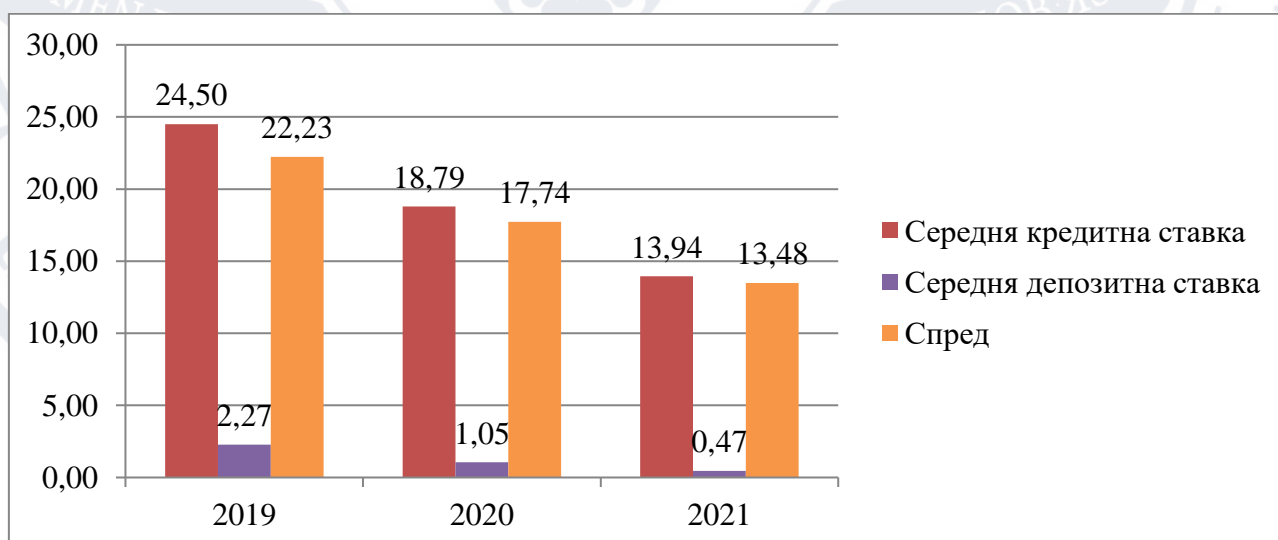


Рисунок 2.18 — Середня вартість залучення та використання банківських ресурсів АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [33]

Як видно з рис. 2.18, середня вартість залучення та використання банківських ресурсів АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. загалом зменшувалася на фоні зростання конкуренції на ринку банківського кредитування та депозитних операцій та падіння платоспроможних реальних доходів населення. Такі тренди, на нашу думку, вказують на погіршення якості менеджменту кредитних операцій на ринку в умовах загострення банківської конкуренції за споживчий сегмент ринку та падіння реальних платоспроможних доходів населення.

Отже, аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК» вказує на сталий ріст даного елементу кредитного портфеля як в абсолютному, так і у відносному виразі, що було пов'язано з коригуванням кредитної політики банку на споживчому сегменті даних банківських послуг. Про погіршення стану формування споживчого кредитного портфелю АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. свідчить зменшення процентних доходів на 1268096 тис. грн. (на 24,22%), а процентні витрати зменшилися на 718288 тис. грн. (на 69,73%), що вказує на перегляд відсоткових ставок за кредитами та депозитами банку. Тому чисті процентні доходи зросли на 358073 тис. грн. (на 15,54%), а чистий прибуток зменшився на 1204394 тис. грн. (на 46,06%), що є негативним трендом розвитку банку.

2.3. Аналітична оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК»

Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК» свідчить про можливість проведення аналітичної оцінки ризиків споживчого кредитування банку. Саме від якості аналізу ризиків споживчого кредитування залежить перспективність та конкурентний стан банку на ринку даного сегменту кредитування. Показники кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 — Показники кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., тис. грн [36]

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Кредитний портфель до вирахування резерву на покриття	23280535	23647389	29378269	6097734	26,19
Комерційна діяльність	9984702	10 413 774	13 333 673	3348971	33,54
Споживчі кредити фізичним особам	6527169	6 469 606	7 145 220	618051	9,47
Промислове виробництво	3106336	2 571 228	4 426 803	1320467	42,51
Телекомунікації	1994957	1 710 352	1 726 337	-268620	-13,46
Аграрний сектор	1018117	959 391	1 463 832	445715	43,78
Фінансові послуги	294647	874 429	874 429	579782	196,77
Транспорт	332863	487 771	254 121	-78742	-23,66
Інші кредити	21744	160 838	153 854	132110	607,57

Структура кредитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведена на рис. 2.19.

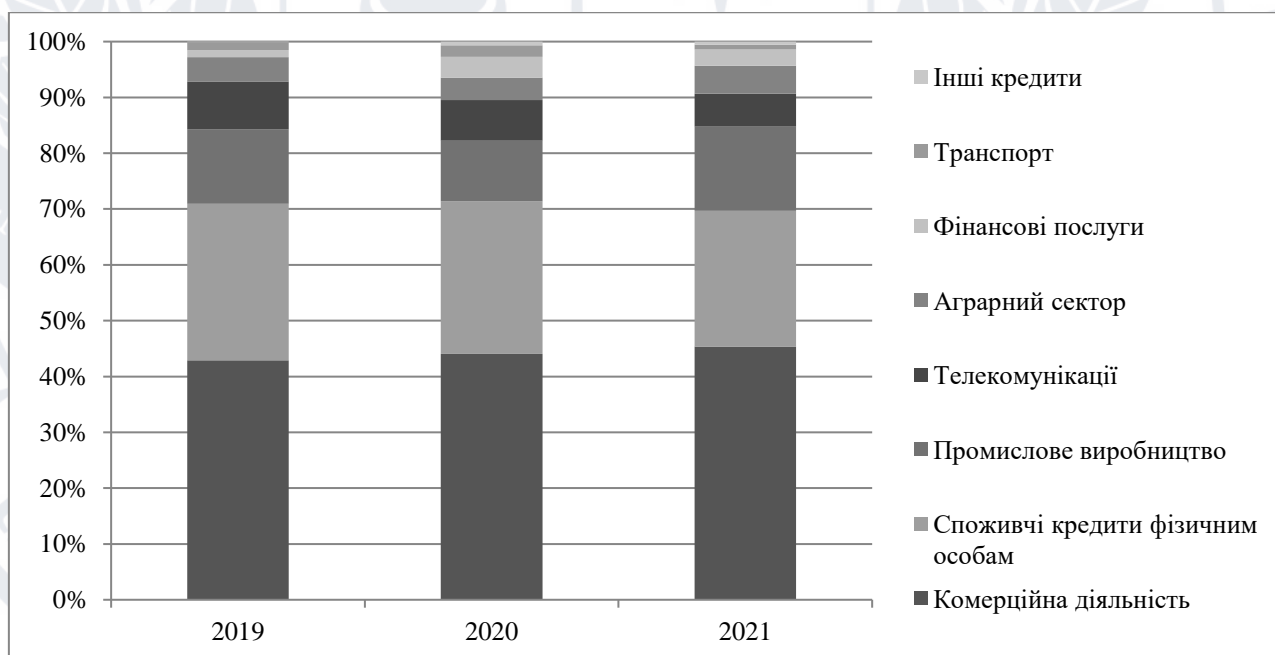


Рисунок 2.19 — Структура кредитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [37]

Як видно з табл. 2.2, показники кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказують на зростання загального кредитного портфеля на 6097734 тис. грн. (на 26,19%), зокрема кредитування комерційної діяльності

зросло на 3348971 тис. грн. (на 33,54%), споживного сектору – на 618051 тис. грн. (на 9,47%), промисловості – на 1320467 тис. грн. (на 42,51%), телекомунікації - зменшилося на 268620 тис. грн. (на 13,46%), аграрного сектору – зросло на 445715 тис. грн. (на 43,78%), сектору фінансових послуг - на 579782 тис. грн. (на майже 197%), транспорту – скоротилося на 78742 тис. грн. (на 23,66%), що вказує на перегляд секторальної політики кредитування банку.

Як видно з рис. 2.19, структура кредитного портфеля АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказує на превалювання кредитів в сектор комерційного кредитування та споживчого кредитування, зокрема, частка спожитого кредитування мала тренд до зменшення з 28,0 до 24,3%, що вказує на зменшення активності в даному векторі кредитування.

Показники забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 — Показники забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., тис. грн [39]

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Кредити, забезпечені гарантіями та депозитами	15 644 925	15 538 986	20 838 232	5 193 307	33,19
Кредити, забезпечені споживчими товарами	3 489 185	3 602 381	5 731 812	2 242 627	64,27
Кредити, забезпечені нерухомістю	1 939 480	1 679 876	1 528 266	-411 214	-21,20
Незабезпечені овердрафти	1 939 480	245 795	361 505	-1 577 975	-81,36

Як видно з табл. 2.3, показники забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказують за зростання на 5 193 307 тис. грн. (на 33,19%) кредитів, які забезпечені гарантіями та депозитами, на 2 242 627 тис. грн. (на 64,27%) зросли кредити, забезпечені споживчими товарами, на 411 214 тис. грн. (на 21,20%) зменшилися кредити, забезпечені нерухомістю, незабезпечені овердрафти зменшилися на 1 577 975 тис. грн. (на 81,36%).

Структура забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведена на рис. 2.20.

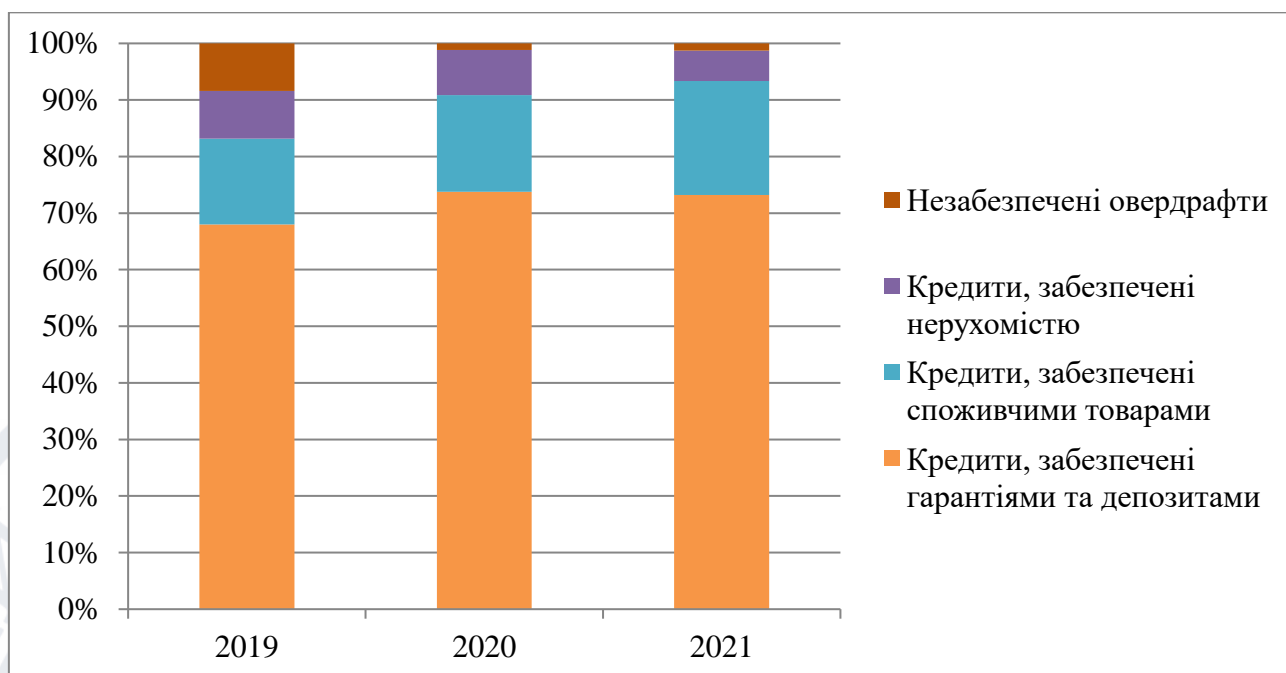


Рисунок 2.20 — Структура забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [39]

Як видно з рис. 2.20, структура забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. вказує, що найбільшу забезпеченість мали саме споживчі кредити та кредити, що були видані під гарантії або депозити. На нашу думку, така структура забезпеченості кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. може призвести до загострення проблем погашення споживчої заборгованості в перспективі.

Стан забезпеченості споживчої кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. наведена на рис. 2.21.

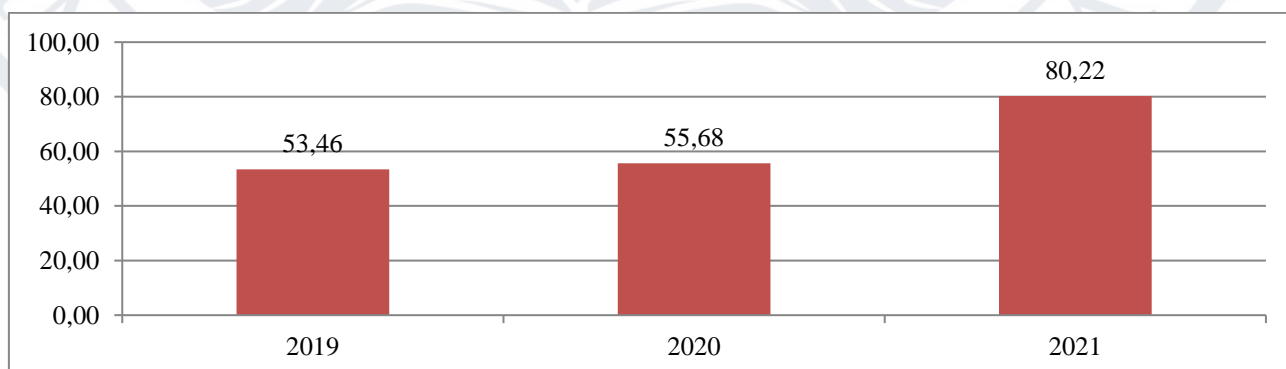


Рисунок 2.21 — Стан забезпеченості споживчої кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р., % [42]

Як видно з рис. 2.21, стан забезпеченості споживчої кредитної активності АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. зріс з 53,46% до 80, 22%, що вказує на зростання вимог банку до кредитів, які видаються фізичним особам під споживчі цілі. На нашу думку,

Таким чином, аналітична оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК» вказує на потребу перегляду системи та кредитної політики банку, оскільки ризики даного кредитування зростали. Наведені тренди вказали на потребу врахування в майбутній діяльності банку вимог до оцінки позичальника при споживчому кредитуванні за рівнем доходу, майновим станом, потенціалом зміни умов життя, місця роботи, гарантій погашення кредиту, історії кредитування.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Концепція вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки

Узагальнення особливостей управління кредитним ризиком банку вказує на можливість розробки та розвитку концепції вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки.

Багато тенденцій, описаних вище, сприяють глибокому розумінню багатьох аспектів боргових відносин. Проте все ще вражає відмітити розрив між занепокоєнням людей щодо боргів і стражданнями, як це підтверджується розповідями антропологів про фінансову експлуатацію та захист опору, і тим фактом, що на місцях широкомасштабні соціальні рухи проти боргів є радше винятком, ніж правило. У цьому відношенні особливу увагу слід приділити двом конкретним питанням. Перший полягає у вивченні матеріальних наслідків дефолту. Іпотечний випадок, де задокументовано найактивніший низовий рух по боротьбі з боргами, є винятковим у тому плані, що боржники мають дуже мало варіантів (якщо взагалі є) уникнути своїх боргів (залишаючись боргами на суму в сотні тисяч грн. навіть після виселення), а також тому, що несплата іпотечних боргів безпосередньо загрожує соціальному відтворенню домогосподарств, позбавляючи людей їхніх будинків. Польові дослідження повинні зосереджуватися на різних способах і засобах, якими люди можуть скористатися, щоб уникнути своїх боргів (наприклад, через платежі готівкою, закони про банкрутство, перегляд боргів або міграцію), оскільки, здається, кожне суспільство має організувати простір у які боржники можуть уникнути своїх зобов'язань за певних умов [43].

Однак такий випадок також піднімає питання про те, як фінансіалізація впливає на соціальне відтворення: іпотечні кредити є особливим випадком,

оскільки важко уявити, як домогосподарство може відтворювати свої плоди, не маючи місця для сну, їжі, прання тощо, у той час як дефолт на споживчий чи бізнес-кредит не обов'язково матиме такі екстремальні наслідки.

Дослідження матеріальних наслідків невиконання зобов'язань, отже, дозволить зрозуміти, яку нагальність відчують люди, коли йдеться про опір борговим відносинам. По-друге, нам потрібно покращити наше розуміння того, як боржники сприймають нещодавні кредитні буми в кожному з досліджуваних умов. Один із способів зробити це — проаналізувати значення виразів, які боржники використовують, посилаючись на свій досвід. Ймовірно, це покаже, що експлуатація завжди переплітається з іншими процесами.

Ці вирази також дадуть зрозуміти, як легітимізується нерівність, а іноді асимільовані боржниками: зобов'язання повернути можна вважати моральним обов'язком або через інтенсивну роботу з делегітимізації боргових практик споживчого класу, або через те, що кредитні інструменти є частиною складної мережі зобов'язань родичів. це змінює їхнє значення, роблячи майже неможливим не відплатити. Проте нам також потрібно розташувати зростання споживчого кредиту та інших форм боргів у ширшому часовому проміжку, тому що люди схильні оцінювати свою поточну ситуацію на основі свого минулого досвіду [44].

Кредитні картки потенційно небезпечні, особливо для нових користувачів кредитних карток, які можуть бути зачаровані привабливістю того, що здається «безкоштовними» грошима. Навіть деякі досвідчені користувачі кредитних карток все ще потрапляють у пастки кредитних карток.

Концепція вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки узагальнена на рис. 3.1.

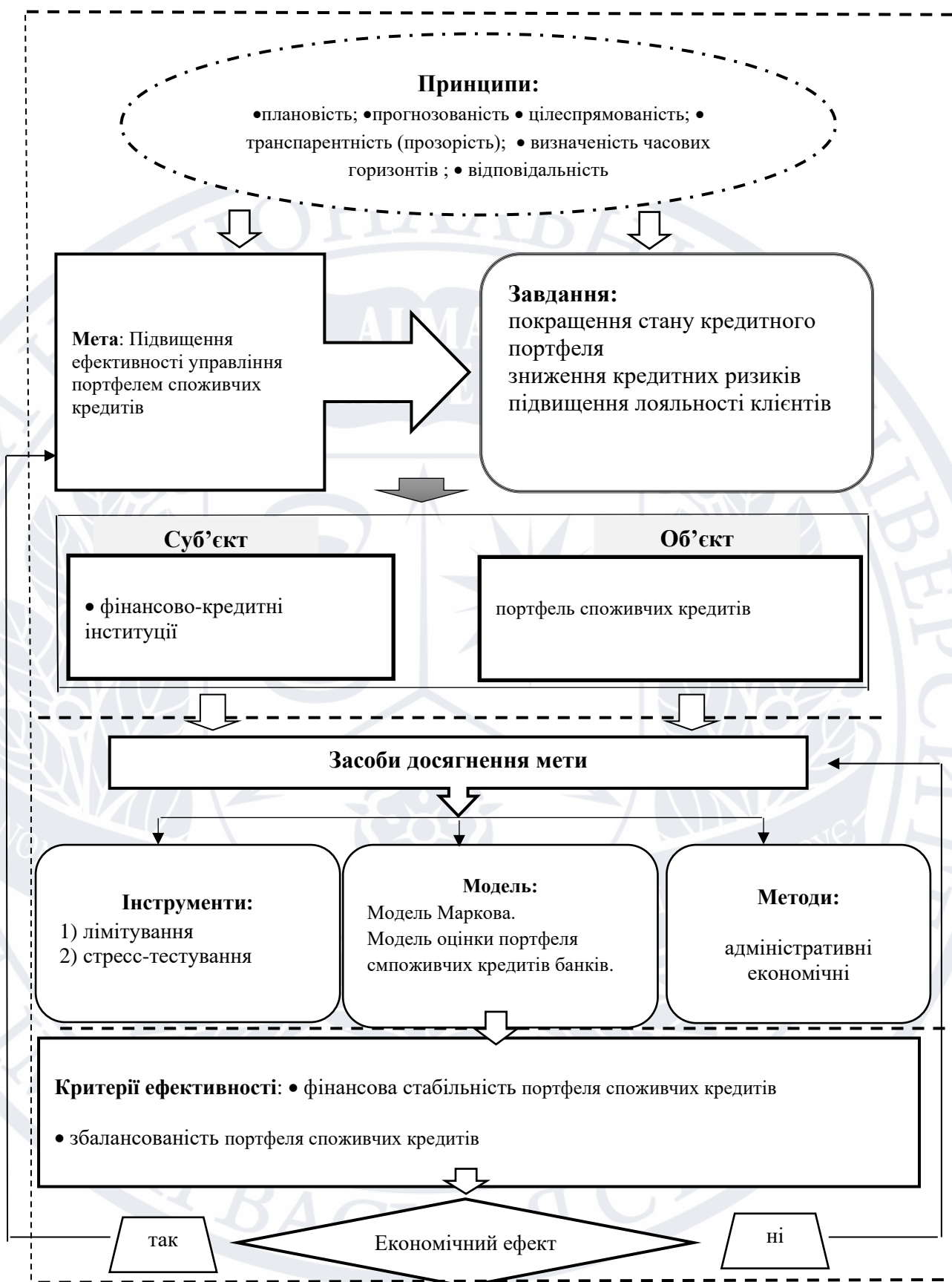


Рисунок 3.1 – Концепція вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки

Якщо ви думаєте про отримання кредитної картки або думаєте, чи відмовитися від неї, розуміння небезпеки, пов'язаної з кредитними картками, може допомогти вам виробити кращі звички використовувати кредитні картки. Є способи використовувати кредитні картки відповідально та уникнути пасток, у які щодня ризикує потрапити багато споживачів.

Дослідження показують, що споживачі витрачають більше, коли вони платять кредитними картками, ніж коли вони платять готівкою. В одному дослідженні учасники були готові витратити вдвічі більше, використовуючи кредитні картки. Витрачати гроші за допомогою кредитної картки легко та зручно, і ви не відчуваєте «болю» від того, що готівка покидає ваш гаманець. Це також може пояснити зростання заборгованості за кредитними картками в Україні [45].

У 2004 році комітет Базель опублікував переглянуту структуру міжнародної конвергенції вимірювання капіталу та стандартів капіталу. Основна мета документа полягала в тому, щоб служити керівництвом для фінансових установ щодо визначення вимог до капіталу для їхньої кредитної діяльності на основі внутрішніх вимірювань ймовірності дефолту позичальника за певних умов, на додаток до схвалення наглядових органів, у рамках під назвою Внутрішній рейтинговий підхід.

Збитки є невід'ємною частиною кредитної діяльності. Хоча передбачити, коли станеться збиток, неможливо, фінансова установа може оцінити потенційні середні збитки на основі конкретної поведінки свого кредитного портфеля. На основі цієї передбачуваної характеристики Внутрішнього рейтингового підходу визначає оцінки цього типу ризику дефолту як очікувані втрати, які можна виміряти за допомогою статистичних моделей, таких як логістична регресія або штучні нейронні мережі. Згідно з таким підходом, ці збитки є частими, враховуючи те, що вони є вартістю кредитної діяльності, є невеликими за розміром і можуть бути покриті премією за ризик за контрактом, закладеною в проценти за позикою [46].

Друге джерело збитків у кредитному бізнесі пов'язане з подіями, які можуть вплинути на позичальників у цілому, такими як фінансова криза. Враховуючи цю системну особливість, втрати, пов'язані з цим типом подій, не можуть бути охоплені внутрішніми статистичними моделями (оскільки вони фіксують лише ідіосинкратичні ризики), що робить їх дуже складним для прогнозування. У концепції управління кредитними ризиками за споживчим кредитуванням такі втрати відомі як несподівані втрати.

Оскільки екстремальні події є повторюваним фактом, незважаючи на відносну рідкість таких подій, капітал, яким володіють фінансові установи, повинен бути достатньо значним, щоб захистити їх від цих несприятливих обставин, які спричиняють нечасті, але значні збитки. Тим не менш, утримання капіталу для покриття всіх можливих несподіваних витрат за споживчими кредитами було б економічно неефективним, оскільки це збільшило б вартість запозичення грошей для захисту фінансової установи від усіх видів рідкісних подій [46].

Щоб вирішити цю проблему, концепція управління кредитними ризиками за споживчим кредитування припускає, що вимоги до капіталу для фінансових установ повинні бути достатніми, щоб протистояти шоку, який має 0,1% шансів статися (тобто 99,9%). Іншими словами, резерви, які утримує банк для покриття майбутніх збитків у результаті його кредитної діяльності, повинні покривати весь ризик споживчого кредитування разом із несподіваними витратами за споживчим кредитом через системні події з величиною, нижчою за 99,9% VaR.

Для цілей вимог до капіталу розподіл несподіваних витрат за споживчими кредитами скорочується на рівні довіри 0,1% (99,9% VaR), щоб уникнути вищезазначених непомірних витрат на кредитну діяльність.

Розглянемо одноразовий споживчий кредит без застави, який генерує серію платежів залежно від процентної ставки i , кількості платежів n і суми основної суми. Припустимо, що немає податків або операційних витрат. Залишок позики на дату t відповідає поточній вартості платежів, дисконтованих за ставкою i . Однак ця сума не відповідає дисконтованому грошовому потоку за

контрактом з точки зору банку з двох основних причин. По-перше, існує ймовірність того, що частина позики не буде погашена (кредитні збитки), а по-друге, вартість капіталу k позики відрізняється від процентної ставки i , закладеної в контракті (спред банку) [42].

Ймовірність дефолту позики визначається двома компонентами: сума несподіваних витрат за споживчими кредитами, яку може передбачити банк за допомогою статистичних моделей, і сума кредитних витрат, яка відноситься до непередбачених систематичних ризиків. У першому випадку така сума кредитної заборгованості може бути охоплений ймовірністю за замовчуванням статистичної моделі для даного контракту, тоді як у другому випадку сума несподіваних витрат за споживчими кредитами визначається відповідно до вимог Базеля.

Ситуація припускає, що всі грошові потоки, створені позикою, будуть оштрафовані ймовірністю дефолту, що може розглядатися як занадто консервативне, оскільки розумно вважати, що будь-який дефолт відбудеться лише після певного періоду (де), і не протягом усього ряду платежів. Однак важливо розуміти, що коли споживач не виконує зобов'язання, усі платежі, що залишилися, будуть втрачені, а не лише частина кожного платежу, як передбачається моделлю, яка може розглядатися як надто оптимістична.

Таким чином, модель, здається, забезпечує помірковану пропозицію, яка врівноважує консерватизм (оптимізм) реальності, що спостерігається, якщо споживач сплачує (дефолтує) решту основної суми позики. Крім того, у рівнянні (1), оскільки ідіосинкратичні та системні ризики позики охоплюються i , відповідно, вартість капіталу відповідає ставці, за якою банк залучає гроші (наприклад, ставка сертифіката депозиту). Нарешті, ймовірність невиконання позики може бути визначена за допомогою моделі двійкової відповіді (наприклад, пробіт, логіт, штучні нейронні мережі тощо²), застосованої в самому портфелі, в якій залежна змінна припускає 1, якщо дана позика прострочена, і 0 інакше, тоді як пояснювальні змінні складаються з інформації про реєстрацію та поведінку відповідних клієнтів [50].

Узагальнення основ розвитку кредитним ризиком надало змогу розробити концепцію вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки, що на нашу думку, надасть змогу оптимізувати процес формування та коригування кредитного портфеля банку. В перспективі дана концепція може бути імплементована іншими банками з метою скорочення рівня кредитного ризику за споживчими кредитами.

3.2. Модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку

Розроблена концепція вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки надає змогу сформувати модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку.

Монетарна одиниця – кожна монетарна одиниця має вартість одного кредиту. У цьому методі прийнято, що кредит у ПАТ «УКРСИББАНК» складається з монетарних одиниць, число яких дорівнює вартості його сальдо. Кількість монетарних одиниць у всьому портфелі, який підлягає перевірці, дорівнює його вартості.

Проміжок випадкової вибірки – визначений у монетарних одиницях діапазон між кредитами, які відбирають (методом випадкової вибірки) для зразка (3.1).

$$L = \frac{wk_p}{n} \quad (3.1)$$

де L – проміжок випадкової вибірки;

wk_p – вартість усього портфеля кредитів;

n – чисельність зразка.

Завищення – відсутність утворення стосовно даного кредиту відповідного розміру цільового резерву в результаті здійснення ПАТ «УКРСИББАНК» класифікації кредиту, яка відрізняється від класифікації кредиту, здійсненої інспекторами, або в результаті прийняття невідповідного розміру підстави для нарахування резерву.

Величина завищення – стосовно даного перекласифікованого кредиту означає величину цільових резервів, які повинні бути утворені у зв'язку зі зміною класифікації кредиту з урахуванням прийнятого банком забезпечення, або у зв'язку зі зміною розміру підстави для нарахування резерву ПАТ «УКРСИББАНК». Величина завищення виражається у грошових одиницях.

Відносне завищення – частка від ділення величини завищення і величини (сальдо) кредиту ПАТ «УКРСИББАНК», якого завищення стосується (3.2).

$$t = \frac{wb}{wk} \quad (3.2)$$

де t – відносне завищення для кредиту, який перевіряється;

wb – вартість завищення для кредиту, який перевіряється;

wk – величина кредиту, який перевіряється.

Максимальна величина завищення – це максимальна величина завищення у всьому кредитному портфелі, виражена у грошових одиницях, яка не буде перевищена з визначеною правдоподібністю (3.3). Максимальна величина завищення означає максимальну величину недостатніх цільових резервів у відношенні до всього портфеля ПАТ «УКРСИББАНК», розраховану в результаті здійсненої екстраполяції результатів перевірки зразка. Ця вартість в ПАТ «УКРСИББАНК» не буде перевищена з вірогідністю 86% у разі, якщо коефіцієнт надійності буде дорівнювати 2, і 95% у разі, якщо коефіцієнт надійності буде дорівнювати 3.

$$Z_{\max} = (wk_p * \frac{W_{n0}}{n} * 1) + (wk_p * \frac{r_1}{n} * t_1) + (wk_p * \frac{r_2}{n} * t_2) + \dots + (wk_p * \frac{r_j}{n} * t_j) \quad (3.3)$$

де wk_p – вартість усього портфеля кредитів ПАТ «УКРСИББАНК»;

W_{n0} – величина коефіцієнта надійності для прийнятого рівня ризику бета за умови, що не виявлено завищення у зразку. Величина W_{n0} для прийнятого рівня ризику бета 14% дорівнює 2. Величина W_{n0} для прийнятого рівня ризику бета 5% дорівнює 3;

n – чисельність зразка;

j – порядкові номери відносних завищень у зразку; j набирає значень від 1 до числа, яке дорівнює кількості виявлених у зразку завищень; відносні завищення розташовані у порядку зменшення;

t_j – відносне завищення з номером j ;

r_j – коефіцієнт розширення точності для відносного завищення з номером j .

Прогнозована величина завищення – найбільш вірогідна величина завищення у всьому портфелі кредитів ПАТ «УКРСИББАНК». Розраховується за передумови, що значення відносного завищення даного кредиту представляє одночасно завищення у масштабах усього проміжку випадкової вибірки. Прогнозована величина завищення включена до максимальної величини завищення у всьому портфелі.

Прогнозована величина завищення включає в себе одночасно величину завищень, виявлених у перевіреному зразку, а також величину невідомих завищень у неперевіреній частині портфеля ПАТ «УКРСИББАНК». Тобто прогнозована величина завищення означає найбільш вірогідний розмір недостатніх цільових резервів у всьому портфелі кредитів (3.4).

$$Z_p = L \sum_{j=1}^m t_j \quad (3.4)$$

де Z_p – прогнозована величина завищень;

L – проміжок випадкової вибірки;

j – порядкові номери відносних завищень у зразку;

j набирає значень від 1 до m , де m – число виявлених у зразку завищень;

t_j – відносне завищення з номером j .

У літературі про корпоративний кредитний ризик є багато досліджень, які моделюють зміну кредитного ризику корпоративних облігацій з часом. Набагато менше аналізу кредитного ризику для портфелів споживчих кредитів. Однак поведінкові оцінки, які зазвичай розраховуються на щомісячній основі більшістю споживчих кредиторів, є аналогами рейтингів корпоративного кредитного ризику. Спираючись на дослідження корпоративного кредитного

ризик, ми розробляємо модель ланцюга Маркова на основі поведінкових показників для визначення кредитного ризику портфелів споживчих кредитів.

Ми обґрунтовуємо різні аспекти моделі – необхідність ланцюга Маркова другого порядку, включення економічних змінних і термін позики – використовуючи дані про портфель кредитних карток великого банку Великобританії [47].

Модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 — Модель оцінки портфеля споживчих кредитів АТ «УКРСИББАНК»

Показники	Формула розрахунку		Коментар
Актуальна частка строкового ризику по кредитному портфелю АТ «УКРСИББАНК»	$A_{\text{чкп}} = \frac{\text{Борги по кредитах}}{\text{Загальний обсяг кредитів}} + \frac{\text{Несплачені проценти}}{\text{Нараховані проценти по кредитах}}$		Запропонований
Коефіцієнт втрат по кредитах АТ «УКРСИББАНК»	$K_{\text{в(1)}} = \frac{\text{Безнадійні кредити}}{\text{Кредитні вкладення}}$		Запропоновані
	$K_{\text{в(2)}} = \frac{\text{Кредити списані}}{\text{Сума наданих кредитів}}$		
	$K_{\text{вв1}} = \frac{\text{Недоотримані відсотки по кредитах}}{\text{Отримані відсотки по кредитних операціях}}$		Використовується
Коефіцієнт втраченої вигоди для АТ «УКРСИББАНК»	$K_{\text{вв2}} = \frac{\text{Недоотримані відсотки}}{\text{Нараховані доходи від кредитних операцій}}$		Вані
	$K_{\text{вв3}} = \frac{\text{Недоотримані відсотки}}{\text{Доходи банку (всього)}}$		
Втрачена загальна вигода АТ «УКРСИББАНК»	$\text{Сума списаної кредитної заборгованості} + \text{Сума недоотриманих відсотків} + \text{Витрати по обслуговуванню нефункціонуючої частини кредитного портфеля}$		Запропонований

Споживчі кредитори використовують показники поведінки, які оновлюються щомісяця, для оцінки кредитного ризику окремих позичальників. Оцінка є достатньою статистикою ймовірності того, що позичальник буде «поганим» і, таким чином, не виконає зобов'язань протягом певного періоду часу (зазвичай це наступні дванадцять місяців) [48].

Перший член — це логарифм популяційних шансів у момент часу t , а другий — це вагомість доказів цього показника. $\text{Споп}(t)$ є загальним для показників усіх позичальників і відіграє роль системного фактора, який впливає на ризик дефолту всіх позичальників у портфелі. Зазвичай кредитори ігнорують часову залежність оцінки поведінки.

Кредитори зазвичай зацікавлені лише в рейтингу позичальників з точки зору ризику, і вони вважають, що другий термін (вагомість доказів), який є єдиним, що впливає на рейтинг, не залежить від часу протягом двох-трьох років.²² Однак часова залежність є важливою, оскільки вона описує динаміку кредитного ризику позичальника.

Враховуючи сильні аналогії між поведінковими показниками споживчого кредиту та кредитними рейтингами, що використовуються для корпоративного кредитного ризику, одним із очевидних способів опису динаміки поведінкових показників є використання підходу ланцюга Маркова, подібного до ринкових моделей корпоративного кредитного ризику.

Щоб використовувати підхід ланцюга Маркова до оцінок поведінки, ми ділимо діапазон оцінок на кілька інтервалів, кожен з яких представляє стан ланцюга Маркова, і далі, коли ми згадуємо оцінки поведінки, ми маємо на увазі цю версію оцінки ланцюга Маркова, де стани є інтервалами початкового діапазону балів.

Споживча заборгованість складається з особистих боргів, які виникли в результаті придбання товарів, які використовуються для індивідуального чи домашнього споживання. Заборгованість за кредитною карткою, студентські позики, автокредити, іпотечні кредити та позики до зарплати — усе це приклади споживчої заборгованості. Вони відрізняються від інших боргів, які

використовуються для інвестицій у ведення бізнесу, або боргів, отриманих через державні операції.

Споживча заборгованість складається з тих позик, які використовуються для особистого споживання, на відміну від боргів, отриманих підприємствами або внаслідок діяльності уряду. Споживчий борг може бути сегментований на поновлюваний борг, який виплачується щомісяця та може мати змінну ставку; і невідновлюваний борг, що виплачується за фіксованою ставкою.

Економісти вважають споживчу заборгованість неоптимальною формою фінансування, оскільки вона часто супроводжується високими відсотковими ставками, які може стати важко погасити.

Коефіцієнт споживчого левериджу (CLR) — це економічний показник, який відстежує сукупний рівень боргу споживачів у країні [49].

Споживчі позики можуть надаватися банком, урядом і кредитними спілками, і вони поділяються на дві категорії: борг, що повертається, і борг, що не повертається. Поновлюваний борг сплачується щомісяця, наприклад кредитними картками, тоді як непоновлюваний борг — це одноразова позика з фіксованими платежами протягом визначеного терміну. Невідновлюваний кредит зазвичай включає автокредити та кредити на навчання.

Споживча заборгованість вважається фінансово неоптимальним засобом фінансування, оскільки процентні ставки, що стягуються за боргом, наприклад, за залишками на кредитних картках, надзвичайно високі порівняно з процентними ставками по іпотеці. Крім того, придбані предмети, як правило, не забезпечують необхідної користі та не підвищуються в ціні, що може виправдати взяття цього боргу.

Протилежна точка зору полягає в тому, що споживча заборгованість призводить до збільшення споживчих витрат і виробництва, що сприяє зростанню економіки та згладжуванню споживання. Наприклад, на ранніх етапах свого життя люди позичають на навчання та житло, а потім виплачують цей борг пізніше, коли вони отримують вищі доходи.

Коли борг використовується на освіту, його можна розглядати як засіб досягнення мети. Освіта дозволяє в майбутньому отримати більш високооплачувану роботу, що створює висхідну траєкторію як для людини, так і для економіки.

Коефіцієнт левериджу споживача (CLR) вимірює суму боргу, яку має середній споживач, порівняно з його наявним доходом.

Загальний борг домогосподарства виводиться зі звіту НБУ, а наявний особистий дохід – Бюро економічного аналізу.

CLR використовувався як лакмусовий індикатор для здоров'я економіки разом з іншими показниками, такими як фондовий ринок, рівень запасів і рівень безробіття. На індивідуальному рівні коефіцієнт кредитного плеча споживача рекомендовано становити від 10% до 20% від зарплати, яку отримує людина. Вище 20% - це показник нагальних боргових проблем.

Споживча заборгованість часто пов'язана з грабіжницьким кредитуванням, яке в широкому сенсі визначає як «нав'язування позичальникам несправедливих і образливих умов позики». Грабіжницьке кредитування часто спрямоване на групи з меншим доступом до більш традиційних форм фінансування та меншим розумінням їх. Кредитори-хижаки можуть стягувати невинновано високі процентні ставки та вимагати значну заставу у випадку ймовірного невиконання зобов'язань позичальником.

Постачальники послуг з управління боргом надають консультації щодо боргів, у тому числі боргів, що впливають із споживчих кредитів або споживчих договорів найму, і можуть організовувати та/або керувати вирішенням боргів для споживачів із серйозними борговими проблемами.

Рішення щодо боргів варіюються від порад про те, як погасити борги протягом певного періоду часу, до подання заяви про банкрутство.

Компанії можуть рекомендувати або керувати рядом боргових рішень, включаючи плани управління боргом та індивідуальні добровільні угоди. В обох випадках фізичні особи повертають борги за рахунок наявного доходу з часом, а постачальники послуг обслуговують клієнтів шляхом узгодження з кредиторами

про виплати, а в деяких випадках – шляхом подальшого управління розподілом цих виплат. Компанії з управління боргом, які прагнуть отримати прибуток, стягують плату зі своїх клієнтів за надані боргові послуги. Існують також некомерційні організації, які надають консультаційні послуги щодо боргів.

Споживачі часто мають численні борги, якими вони більше не можуть керувати, і звертаються до постачальників послуг з управління боргами лише тоді, коли їм терміново потрібна допомога.

Споживачі, ймовірно, будуть особливо вразливі до шоків у доходах, і багато з них також можуть мати низькі фінансові можливості. Це ставить багатьох у слабе становище, щоб гарантувати, що вони отримають послуги високої якості та співвідношення ціни та якості [50].

Споживачі часто мають дуже обмежені знання про ринок, тому дуже довіряють постачальникам послуг з управління боргом і не ходять по магазинах, покладаючись на рекомендації, рекламу та елементарний пошук в Інтернеті. Деякі постачальники послуг з управління боргом можуть надавати консультації низької якості через те, що консультанти, які працюють на першому місці, не мають достатньої підготовки та знань про продукт, а стимули не відповідають інтересам споживачів. Крім того, є докази високих та/або непрозорих комісій у секторі управління боргом. Споживачі можуть зазнати збитків, зокрема: низьке співвідношення ціни та якості, невідповідні боргові рішення та неналежне управління грошима клієнта.

Сформована модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку в АТ «УКРСИББАНК» надасть змогу скоригувати рієнь кредитного ризику за рахунок попередньої оцінки платоспроможності населення на основі попередньої кредитної історії, поточного аналізу платоспроможності позичальника, прогнозу росту та зміни його доходів. Ця модель базується на врахуванні об'єктивних економічних показників отримання доходів позичальником та прогнозування його споживчих потреб.

3.3. Управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як метод захисту від кредитного ризику

Наведена модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку в АТ «УКРСИББАНК» надає змогу виявити аспекти покращення управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як методу захисту від кредитного ризику.

Незважаючи на те, що протягом багатьох років фінансові установи стикалися з труднощами з багатьох причин, головна причина серйозних банківських проблем продовжує бути безпосередньо пов'язана з недостатніми кредитними стандартами для позичальників і контрагентів, поганим управлінням портфельними ризиками або недостатньою увагою до змін в економіці, або інші обставини, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку.

Методологічний підхід до управління портфелем споживчих кредитів в АТ «УКРСИББАНК» узагальнено на рис. 3.2.



Рисунок 3.2 — Пропозиції до управління портфелем споживчих кредитів в АТ «УКРСИББАНК»

Кредитний ризик найпростіше визначається як можливість того, що позичальник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до погоджених умов. Метою управління кредитним ризиком є максимізація ставки доходу банку з поправкою на ризик шляхом підтримки кредитного ризику в межах прийнятних параметрів. Банки повинні управляти кредитним ризиком, властивим усьому портфелю, а також ризиком окремих кредитів чи операцій. Банки також повинні враховувати взаємозв'язок між кредитним ризиком та іншими ризиками. Ефективне управління кредитним ризиком є критично важливим компонентом комплексного підходу до управління ризиками та необхідним для довгострокового успіху будь-якої банківської організації [43].

Для більшості банків позики є найбільшим і найбільш очевидним джерелом кредитного ризику; однак інші джерела кредитного ризику існують у діяльності банку, в тому числі в банківській і торговій портфелях, як на балансі, так і поза ним. Банки дедалі частіше стикаються з кредитним ризиком (або ризиком контрагента) у різних фінансових інструментах, крім позик, включаючи акцепти, міжбанківські операції, фінансування торгівлі, валютні операції, фінансові ф'ючерси, свопи, облігації, акції, опціони, а також у подовженні зобов'язань та гарантії та врегулювання угод.

Наведемо методи та способи управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як метод захисту від кредитного ризику:

Повна оплата залишків кредитної картки щомісяця дає змогу взагалі уникнути сплати відсотків. Якщо ви не сплачуєте свій баланс повністю, то частина кожного платежу йде на виплату відсотків, збільшуючи кількість часу, необхідного для погашення вашого балансу.

Способи уникнення (мінімізації) витрат: сплатіть свій баланс повністю, щоб уникнути сплати відсотків за покупки. Якщо ви не можете заплатити повністю, можливо, ви стягуєте більше, ніж можете дозволити собі заплатити. Спробуйте щомісяця платити стільки, скільки зможете, доки баланс не зведеться до нуля.

Щоразу, коли ви позичаєте гроші, ви створюєте борг. Чим більше ви позичаєте, не повертаючи, тим глибше ви залазите в борги. Борг призводить до безлічі інших проблем, і не всі вони фінансові. Це може призвести до стресу, депресії та інших проблем зі здоров'ям, які можуть мати серйозні наслідки. Коли ви потрапили в борг, досягти інших фінансових цілей набагато важче. Витрачаючи гроші на борги, ви залишаєте менше грошей на інші пріоритети, як-от накопичення на пенсію чи літню відпустку. Можливо, вам доведеться відкласти свої навчальні цілі або відчутти себе в пастці роботи, яка вам не подобається, тому що вам потрібно оплачувати рахунки [41].

Способи уникнення (мінімізації) витрат: розпізнайте ознаки того, що вас чекає заборгованість за кредитною картою, зокрема нездатність щомісяця сплачувати свій баланс. Припиніть користуватися своїми кредитними картками та зосередьтеся на тому, щоб жити в межах своїх можливостей, щоб не отримати над головою.

Кредитні картки мають великий вплив на ваш кредитний рейтинг. Використовуйте свою кредитну картку з розумом, і ви будете на шляху до чудового кредитного рейтингу, але якщо ви зробите помилку, наприклад, пропустите платіж на 30 або більше днів, ваш кредитний рейтинг постраждає. Чим більше ви будете плутати, тим більше буде падати ваш кредитний рейтинг.

Способи уникнення (мінімізації) витрат: найкращий спосіб підвищити та захистити свою кредитну оцінку — це вчасно оплачувати кредитну картку, підтримувати баланс нижче 30% кредитного ліміту та зводити до мінімуму кількість заявок на отримання кредитної картки.

Емітент кредитної картки вимагає лише робити невеликий платіж щомісяця, щоб уникнути комісії за прострочення та зберегти ваш обліковий запис у хорошому стані. На жаль, мінімальні платежі є найгіршим способом погасити залишок, крім того, що ви не платите взагалі. Ви витратите більше часу на сплату балансу та заплатите більше відсотків, якщо зробите лише мінімальний платіж.

Способи уникнення (мінімізації) витрат: ідеально сплатити весь баланс, але якщо ви не можете погасити весь баланс, сплатіть більше, ніж мінімум, щоб швидше позбутися балансу та зменшити загальну суму відсотків, які ви сплачуєте.

Відстеження витрат є основою здорового фінансового життя, але додавання кредитних карток до ваших звичайних методів витрачання може ускладнити відстеження всіх ваших витрат, особливо якщо ви використовуєте кредитні картки разом із готівкою та дебетовими картками. і якщо ви використовуєте кілька кредитних карток. Це одна з причин, чому за допомогою кредитних карток так легко перевитрати.

Способи уникнення (мінімізації) витрат: використання більшої кількості карток означає, що вам доведеться шукати в різних місцях, коли ви відстежуєте свої витрати. Ви можете відстежувати їх вручну в журналі витрат або електронній таблиці, або ви можете використовувати програмне забезпечення для особистих фінансів, щоб допомогти відстежувати свої витрати.

Певною мірою кожен, хто має кредитну картку, ризикує стати жертвою шахрайства з кредитною картою. Саму вашу кредитну картку можуть викрасти або злодій може викрасти дані вашої кредитної картки в компанії, у якій ви здійснювали покупки. На щастя, ваша відповідальність за шахрайські покупки кредитною картою обмежена, але ви повинні негайно повідомити про ці стягнення.

Способи уникнення (мінімізації) витрат:: часто перевіряйте свою кредитну картку та негайно повідомляйте про втрату кредитної картки чи підозрілі стягнення.

Так, часто можна домовитися з компаніями, що видають кредитні картки. Якщо у вас фінансові труднощі, емітент вашої кредитної картки може бути готовий співпрацювати з вами, щоб скоротити збитки та допомогти вам уникнути банкрутства. Можливо, ви зможете домовитися про спеціальні умови виплати або навіть про зменшення балансу за допомогою одноразової виплати.

Однак ви повинні знати, що емітент кредитної картки, ймовірно, закриє ваш обліковий запис, і це, ймовірно, негативно вплине на ваш кредитний рейтинг.

Якщо припинити сплачувати залишок кредитної картки, ви повинні бути готові до низки несприятливих наслідків. По-перше, ви повинні сплатити комісію за прострочення платежу та відсотки на непогашений залишок. Чим довше ви не погашаєте баланс, тим більше накопичуватиметься відсоток. Зрештою, з вас буде стягнуто штрафні відсотки, які ще вищі. Коли ви прострочите приблизно 30 днів, прострочені платежі почнуть відображатися у вашій кредитній історії та погіршать ваш рахунок. Потім кредитор почне намагатися стягнути борг. Через кілька місяців вони можуть відправити рахунок до колекцій, які залишатимуться у вашому кредитному звіті протягом семи років.

Оскільки кредитний ризик продовжує залишатися головним джерелом проблем у банках у всьому світі, банки та їхні наглядові органи повинні мати можливість витягнути корисні уроки з минулого досвіду. Тепер банки повинні чітко усвідомлювати необхідність ідентифікації, вимірювання, моніторингу та контролю за кредитним ризиком, а також визначення того, що вони мають достатній капітал проти цих ризиків і що вони отримують відповідну компенсацію за понесені ризики. Базельський комітет випускає цей документ, щоб заохотити органи банківського нагляду в усьому світі просувати ефективні методи управління кредитним ризиком. Хоча принципи, викладені в цьому документі, найбільш чітко застосовні до кредитування, їх слід застосовувати до всіх видів діяльності, де присутній кредитний ризик.

Надійна практика, викладена в цьому документі, конкретно стосується наступних сфер:

- створення відповідного середовища кредитного ризику;
- діяти відповідно до надійного процесу кредитування;
- підтримання відповідного процесу адміністрування кредитів, вимірювання та моніторингу; та
- забезпечення належного контролю кредитного ризику.

Незважаючи на те, що конкретні практики управління кредитним ризиком можуть відрізнятися в різних банках залежно від характеру та складності їхньої кредитної діяльності, комплексна програма управління кредитним ризиком охоплюватиме ці чотири сфери. Цю практику слід також застосовувати разом із надійною практикою, пов'язаною з оцінкою якості активів, достатністю забезпечень і резервів, а також розкриттям інформації про кредитний ризик, усі з яких були розглянуті в інших нещодавніх документах Базельського комітету [45].

У той час як точний підхід, обраний окремими наглядовими органами, залежатиме від низки факторів, у тому числі їхніх методів нагляду на місці та поза ним, а також ступеня, в якому зовнішні аудитори також залучаються до наглядової функції, усі члени Базельського комітету погоджуються, що принципи, викладені в цьому документі, повинні використовуватися при оцінці системи управління кредитним ризиком банку. Очікування органів нагляду щодо підходу до управління кредитним ризиком, що використовується окремими банками, має відповідати обсягу та складності діяльності банку. Для менших або менш досвідчених банків органи нагляду повинні визначити, чи підхід до управління кредитним ризиком, який використовується, є достатнім для їхньої діяльності, і що вони впровадили достатню дисципліну ризик-прибуток у своїх процесах управління кредитним ризиком.

Ще один конкретний випадок кредитного ризику стосується процесу розрахунків за фінансовими операціями. Якщо одна сторона операції розраховується, але інша не вдається, може бути понесено збиток, який дорівнює основній сумі операції. Навіть якщо одна сторона просто запізнюється з розрахунками, інша сторона може зазнати збитків, пов'язаних із втраченими інвестиційними можливостями.

Ризик розрахунків (тобто ризик того, що завершення або розрахунок фінансової операції не відбудеться, як очіувалося) включає елементи ліквідності, ринкового, операційного та репутаційного ризику, а також кредитного ризику. Рівень ризику визначається конкретними механізмами

розрахунків. Фактори таких угод, які впливають на кредитний ризик, включають: час обміну вартістю; остаточність платежу/розрахунку; а також роль посередників і розрахункових палат.

Чутливі до ринку та ліквідності ризику створюють особливі проблеми для кредитних процесів у банках. Ринкові ризику включають валютні контракти та контракти на похідні фінансові інструменти. Чутливі до ліквідності ризику включають маржинальні угоди та угоди про забезпечення з періодичними маржинальними вимогами, резервні лінії ліквідності, зобов'язання та деякі акредитиви, а також деякі положення про сек'юритизацію. Умовний характер ризику за цими інструментами вимагає від банку можливості оцінити ймовірний розподіл розміру фактичного ризику в майбутньому та його вплив на кредитне плече та ліквідність як позичальника, так і банку.

Проблема, з якою стикаються практично всі фінансові установи, полягає в необхідності розробки значущих показників ризику, які можна легко порівняти з позиками та іншими кредитними ризиками. Ця проблема досить детально описана в дослідженні Базельського комітету щодо ризиків установ з високим рівнем фінансового капіталу.

Чутливі до ринку інструменти вимагають ретельного аналізу бажання та спроможності клієнта платити. Більшість чутливих до ринку інструментів, таких як похідні фінансові інструменти, розглядаються як відносно складні інструменти, що вимагають певних зусиль як від банку, так і від клієнта, щоб гарантувати, що клієнт добре розуміє контракт. Зв'язок зі змінами цін на активи на фінансових ринках означає, що вартість таких інструментів може змінюватися дуже різко та несприятливо для клієнта, як правило, з невеликою, але ненульовою ймовірністю. Ефективне стрес-тестування може виявити потенціал великих втрат, про що згідно з розумною практикою слід повідомити клієнту. Банки зазнали значних збитків, коли вони не приділяли належної уваги тому, щоб гарантувати, що клієнт повністю зрозумів транзакцію під час ініціювання, а внаслідок подальших значних несприятливих коливань цін клієнт став винен банку значну суму.

Кредитні угоди або інструменти, чутливі до ліквідності, вимагають ретельного аналізу вразливості клієнта до стресів ліквідності, оскільки фінансована кредитна уразливість банку може швидко зростати, коли клієнти зазнають таких стресів. Такий підвищений тиск, щоб мати достатню ліквідність для виконання маржинальних угод, що підтримують позабіржову торгову діяльність або механізми клірингу та розрахунків, може прямо відображати нестабільність ринкових цін. В інших випадках тиск ліквідності у фінансовій системі може відображати кредитні проблеми та обмеження нормальної кредитної діяльності, що спонукає позичальників використовувати резервні лінії ліквідності або зобов'язання. Тиск ліквідності також може бути результатом неадекватного управління ризиком ліквідності клієнтом або зниженням його кредитоспроможності, що робить оцінку профілю ризику ліквідності позичальника або контрагента ще одним важливим елементом кредитного аналізу.

Інструменти, чутливі до ринку та ліквідності, змінюють рівень ризику зі змінами в базовому розподілі змін цін і ринкових умов. Для чутливих до ринку інструментів, наприклад, підвищення волатильності цінових змін фактично збільшує потенційні ризики. Отже, банки повинні проводити стрес-тестування припущень щодо волатильності [44].

Тобто той самий фактор, який змінює вартість ринкового або ліквідного інструменту, також може впливати на фінансовий стан позичальника і майбутні перспективи. Банки повинні проаналізувати взаємозв'язок між ризиком, чутливим до ринку та ліквідності, та ризиком неплатежу позичальника. Стрес-тестування — шокування ринку чи факторів ліквідності — є ключовим елементом такого аналізу.

Встановлено, що управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як метод захисту від кредитного ризику має базуватися на оперативному моніторингу майнового стану та зміни доходів позичальника, отримання відомостей про зміну споживчих настроїв та кредитної історії з загального банку кредитних історії, аналізу потенційних затримок погашення

тіла споживчого кредиту чи відсотків за ним з боку позичальника, роботи з комунікації з споживчим клієнтом щодо залучення його до інших банківських продуктів АТ «УКРСИББАНК».



ВИСНОВКИ

За результатом узагальнення специфіки управління кредитним портфелем банку в рамках споживчого кредитування зроблено такі висновки і пропозиції:

Аналіз кредитних операцій як основи формування портфелю споживчих кредитів в сучасних умовах ринкової економіки вказує на те, що вони є одним з класичних інструментів розміщення коштів для отримання банківської маржі з урахуванням рівня ліквідності, дохідності та ризикованості такого розміщення. Саме завдяки кредитним операціям банк має можливість фінансувати розширення банківського бізнесу та покриття видатків за депозитними операціями. Під час формування портфелю споживчих кредитів зазвичай ставлять за мету оптимізацію дохідності та ризикованості за наданими кредитами.

Аналіз чинників, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банків, вказує, що банку слід враховувати як екзогенні, так і ендогенні фактори ведення банківського бізнесу, оскільки залучення коштів за терміном та сумами на пряму впливають на потенціал кредитних операцій. Зокрема, одним з видів кредитування є саме споживче кредитування для фізичних осіб (під споживчі цілі), що забезпечує доволі сталий дохід банку та створює передумови формування лояльного цільового сегменту споживчих позичальників.

Використання розглянутого методологічного підходу дозволить досягти рівноваги між попитом та пропозицією споживчих запитів фізичних осіб, а також, з урахуванням стану кредитної політики (агресивної, ліберальної, пасивної), ефективно управляти портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки. Кредитний ризик найпростіше визначається як ймовірність того, що банківський позичальник або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до узгоджених умов. Метою управління кредитним ризиком є максимізувати норму прибутку банку, скориговану на ризик, шляхом підтримки кредитного ризику в межах

прийнятних параметрів. Банки повинні керувати кредитним ризиком, властивим всьому портфелю, а також ризиком окремих кредитів або операцій. Банки також повинні враховувати взаємозв'язок між кредитним ризиком та іншими ризиками. Ефективне управління кредитним ризиком є критичним компонентом комплексного підходу до управління ризиками та важливим для довгострокового успіху будь-якої банківської організації.

Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумова реалізації державної політики регулювання банківської кредитної діяльності вказує на негативні тренди зменшення кредитного споживчого портфеля на фоні падіння доходів населення, зростання кредитних ставок та зменшення ділової активності та впевненості населення у майбутньому. Загалом же наведені фактори, на нашу думку, вказують на прорахунки в монетарній політиці держави, оскільки активний розвиток споживчого кредитування, а отже, і частини малого та середнього бізнесу як елементу ланцюга створення додаткової вартості в такому кредитуванні, був стриманий непродуманими монетарними рішеннями та відсутністю прогнозованого економічного майбутнього для встановлення пріоритетності отримання та погашення споживчих кредитів.

Узагальнення споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК» вказує на сталий ріст даного елементу кредитного портфеля як в абсолютному, так і у відносному виразі, що було пов'язано з коригуванням кредитної політики банку на споживчому сегменті даних банківських послуг. Про погіршення стану формування споживчого кредитного портфелю АТ «УКРСИББАНК» в 2019-2021 р. свідчить зменшення процентних доходів на 1268096 тис. грн. (на 24,22%), а процентні витрати зменшилися на 718288 тис. грн. (на 69,73%), що вказує на перегляд відсоткових ставок за кредитами та депозитами банку. Тому чисті процентні доходи зросли на 358073 тис. грн. (на 15,54%), а чистий прибуток зменшився на 1204394 тис. грн. (на 46,06%), що є негативним трендом розвитку банку.

Аналітична оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «УКРСИББАНК» вказує на потребу перегляду системи та кредитної політики банку, оскільки ризики даного кредитування зростали. Наведені тренди вказали на потребу врахування в майбутній діяльності банку вимог до оцінки позичальника при споживчому кредитуванні за рівнем доходу, майновим станом, потенціалом зміни умов життя, місця роботи, гарантій погашення кредиту, історії кредитування.

Узагальнення основ розвитку кредитним ризиком надало змогу розробити концепцію вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах ринкової економіки, що на нашу думку, надасть змогу оптимізувати процес формування та коригування кредитного портфеля банку. В перспективі дана концепція може бути імплементована іншими банками з метою скорочення рівня кредитного ризику за споживчими кредитами.

Сформована модель оцінки портфеля споживчих кредитів банку в АТ «УКРСИББАНК» надасть змогу скоригувати рієнь кредитного ризику за рахунок попередньої оцінки платоспроможності населення на основі попередньої кредитної історії, поточного аналізу платоспроможності позичальника, прогнозу росту та зміни його доходів. Ця модель базується на врахуванні об'єктивних економічних показників отримання доходів позичальником та прогнозування його споживчих потреб.

Встановлено, що управління проблемною заборгованістю споживчого кредитування як метод захисту від кредитного ризику має базуватися на оперативному моніторингу майнового стану та зміни доходів позичальника, отримання відомостей про зміну споживчих настроїв та кредитної історії з загального банку кредитних історії, аналізу потенційних затримок погашення тіла споживчого кредиту чи відсотків за ним з боку позичальника, роботи з комунікації з споживчим клієнтом щодо залучення його до інших банківських продуктів АТ «УКРСИББАНК».

Наведені пропозиції, на нашу думку, дозволять якісно покращити кредитний менеджмент в аналізованому банку та загалом сприятимуть розвитку практик споживчого кредитування в Україні.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алескерова Ю. В., Дзюбенко А. Д. Особливості розвитку споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2021 р. Вип. 27(2). С. 87-92 .
2. Блащук-Дев'яткіна Н. З., Петик Л. О. Регулювання споживчого кредитування в Україні. *Молодий вчений*. 2022 р. № 11(2). С. 1073-1076.
3. Бублик Л. Я. Сучасний стан споживчого ринку як передумова реалізації державної політики регулювання споживчого кредитування. *Економіка та держава*. 2020 р. № 12. С. 120-123.
4. Вінниченко О. В. Аналіз ринку споживчого кредитування в Україні. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2020 р. № 4. С. 245-252.
5. Виклюк М. І., Лесів А. В. Сучасний стан банківського споживчого кредитування. *Економіка і управління*. 2018 р. № 4. С. 133-137.
6. Янкович Я. Я., Виклюк М. І. Сучасний стан банківського споживчого кредитування. *Економіка і управління*. 2019 р. № 3. С. 135-139.
7. Великий Ю.М., Сухомлин М.О. Особливості споживчого кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2020 р. Вип. 31. С. 148-152.
8. Волкова Н. І., Статкевич Г. В. Розвиток споживчого кредитування в кризових умовах. *Економіка та держава*. 2021 р. № 11. С. 106-111.
9. Вудвуд В. В., Попова Е. М. Сучасний стан споживчого кредитування в Україні. *Молодий вчений*. 2018 р. № 10(1). С. 311-314.
10. Гудзинська Л. Ю. Законодавчі передумови активізації споживчого кредитування в банківській системі України. *Стратегія розвитку України*. 2018 р. № 1. С. 149-155.
11. Демчук Н. І., Остапчук Ю. Ю. Сучасний стан і тенденції розвитку споживчого та іпотечного кредитування в Україні. *Ефективна економіка*. 2019 р. № 10. С. 22-29.

12. Добровольський О.І. Необхідність врахування супутніх витрат при наданні споживчих кредитів спеціальними фінансово-кредитними інститутами. *Економіст*. 2019 р. № 11. С. 15-18 .

13. Дубчак О. Проблеми правового регулювання споживчого кредитування в Україні. *Світ фінансів*. 2022 р. Вип. 2. С. 152-157.

14. Заславська О. І., Тимчак М. В. Функціонування ринку споживчих кредитів у системі банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016 р. № 5(3). С. 17-23.

15. Іващенко А. Г., Мелешкевич С. О. Огляд сучасного стану споживчого кредитування у комерційних банках України та його організаційно-економічне забезпечення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021 р. № 12. С. 22-28.

16. Колеснік Я. В., Криворучко А. О. Перспективи розвитку фінансового менеджменту у сфері споживчого та іпотечного кредитування. *Економіка та держава*. 2018 р. № 11. С. 77-80.

17. Костюк В. А., Сович І. В. Тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020 р. Вип. 2. С. 283-287.

18. Кошонько О. В., Стеценко Н. А. Особливості розвитку ринку споживчого кредитування за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020 р. № 4(2). С. 136-139.

19. Аржевітін С. М., Остапишин Т. П. Кредитний менеджмент у банку: підручник; за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Аржевітіна та к.е.н., доц. Т. П. Остапишин. Київ : КНЕУ, 2017. с. 499.

20. Лункіна Т. І., Вельховацька К. О. Використання скоринг моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування. *Ефективна економіка*. 2021 р. № 2. с. 76

21. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Сек'юритизація споживчих кредитів. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 12. С. 311-321.

22. Мицак О. В., Бублик Л. Я. Організаційно-економічний механізм кредитування споживчого ринку. *Менеджер*. 2022 р. № 4. С. 127-134.

23. Мельник І. А. Становлення елементів механізму захисту прав позичальників споживчих кредитів в Україні. *Правничий вісник Університету "КРОК"*. 2021 р. Вип. 32. С. 88-94.

24. Мельникова О. П., Пономарьова О. П. Моделювання залежності рівня споживання від споживчого кредитування. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія: Економічна. 2019 р. Вип. 96. С. 36-42.

25. Власенко О.С., Волкова В.В. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК». *Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса*. Вінниця, 2022 р. Випуск 14. Том 2. С. 204-209

26. Муляр М. С. Стан вітчизняних цивілістичних досліджень правовідносин споживчого кредитування. *Часопис Київського університету права*. 2022 р. № 1. С. 201-206.

27. Стасюк Ю.П. Споживчий банківський кредит в Україні та закордоном: ресурсне забезпечення та ефективність. *Економічний аналіз*. 2022 р. Вип. 3. С. 85-89

28. Попадинець Н. М. Державне регулювання розвитку споживчого кредитування: організаційно-економічні аспекти. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія: Економічні науки. 2021 р. № 2. С. 150-155.

29. Прасолова С. П. Кредитування і контроль: навч. посібник. Видавництво «Ліра-К», 2018 р. 202 с.

30. Сова О. Ю. Аналіз сфери вітчизняного споживчого кредитування. *Вчені записки університету "КРОК"*. Серія : Економіка. 2021 р. Вип. 44. С. 61-71.

31. Стороженко О. О., Гірченко Т. Д. Організація споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2020 р. Вип. 27(2). С. 116-120.

32. Фатюха Н. Г. Стан та розвиток споживчого й іпотечного кредитування в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018 р. № 19. С. 32-37.
33. Власенко О.С., Волкова В.В. Особливості процесу управління портфелем споживчих кредитів банків. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи: IV Міжнародна науково-практична конференція*. Полтава, 2022 р., С. 25-32
34. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз*. 2020 р. Т. 27, № 1. С. 156-163.
35. Харабара В. М. Проблеми розвитку споживчого кредитування України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019 р. № 5. С. 41-45.
36. Вінниченко О. В. Аналіз ринку споживчого кредитування в Україні. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2021. № 4. С. 245-252.
37. Виклюк М. І. Сучасний стан банківського споживчого кредитування. *Економіка і управління*. 2022. № 4. С. 133-137.
38. Великий Ю. М. Особливості споживчого кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 31. С. 148-152.
39. Звіт про фінансову стабільність, червень 2022 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2022-roku> (дата звернення 20.07.2022 р.)
40. Добрик Л. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. С. 369-372.
41. Фінансова звітність та показники. АТ «Укрсиббанк». URL: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/> (дата звернення: 29.09.2022).
42. Рейтинг банків 2022: у тумані війни. MIND.ua. URL: <https://mind.ua/publications/20236095-rejtingbankiv-2022-u-tumani-vijni> (дата звернення: 29.09.2022).
43. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 29.09.2022).

44. ТОП-10 українських банків. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/news/novyny-nisd/ukrayinski-banky-v-umovakh-viyny-persha-desyatka> (дата звернення: 29.09.2022).

45. Звіт про фінансову стабільність НБУ. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2022-roku> (дата звернення: 05.10.2022).

46. Шаповал О. А. Інструменти мінімізації ризику банківського споживчого кредитування. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2022. Вип. 1. С. 226-234.

47. Шаповал О. А. Оптимізація ресурсної бази банківського споживчого кредитування. *Фінансовий простір*. 2021. № 4. С. 80-85.

48. Шаповал О. А. Практика управління ризиком споживчого кредитування в банках України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020 р. Вип. 2. С. 79-89.

49. Шаповал О.А. Управління ризиками банківського споживчого кредитування. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2021. 20 с.

50. Шершньов Р. С. Ефективність надання підприємствами роздрібною торгівлі споживчих кредитів за рахунок власних коштів. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2022. Вип. 2. С. 361-368.

ДОДАТКИ



Додаток А

Таблиця А.1 - Характеристика типів кредитної політики банку [19]

Тип кредитної політики банку	Загальна характеристика	Особливості механізму реалізації
Консервативний	Ціль: мінімізувати кредитний ризик. В здійсненні кредитної діяльності його мінімізація, розглядається основна мета. Не намагається отримувати високі доходи за рахунок значного розширення обсягів кредитної діяльності при такій кредитній політиці	Мінімізувати терміни надання кредитів та їх обсяги; жорстокі умови надання кредиту та підвищити його вартості; жорстокі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників; використовувати жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості. Консервативна політика, коли не перевищує 30%, частина кредитів у загальному обсязі робочих активів банку тобто банк забезпечує свою прибутковість за рахунок менш ризикованих активних операцій, але в такому разі втрачає значний сегмент фінансового ринку. Таке бажане співвідношення між кредитами і робочими активами для новоствореного банку, який не має достатньо досвіду роботи на кредитному ринку.
Поміркований	Типові умови здійснення у відповідності до банківських практик та орієнтується на середній рівень кредитного ризику	Основна мета: орієнтація на такий рівень кредитного ризику, що дозволяє максимізувати фінансову стабільність банку як у короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій. Коливається у межах 30-50 %. за поміркованою політикою частина кредитів у загальному обсязі робочих активів
Агресивний	Пріоритетну мету ставить максимізацію прибутку за рахунок розширення обсягів кредитної діяльності, не враховуючи високий рівень кредитного ризику, що супроводжує дані операції.	Надати кредити більш ризиковим категоріям позичальникам, збільшити строки надання кредитів та їх розміри, знизити вартість кредитів до мінімально можливого рівня, надати позичальникам можливість пролонгації кредиту. Впровадження такого супроводжуватиметься ігнорування високого рівня кредитного ризику, що супроводжується такими операціями. Тому, кредит поширюється на максимальну кількість клієнтів, включаючи найбільш ризиковані їх групи. Може збільшуватися період надання та обсяг кредиту, пролонгуватися борг, знижуватися вартість кредиту. Частина кредитів перевищує 50 % загального обсягу робочих активів, кредитна політика банку є агресивною.

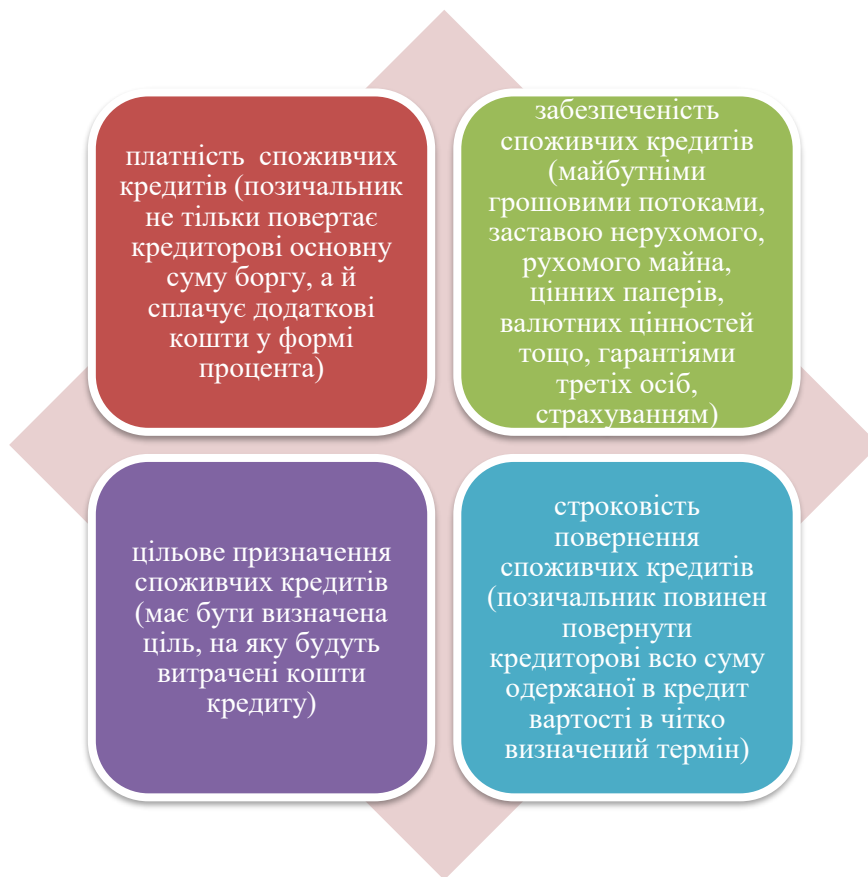


Рисунок А.1 – Принципи управління портфелем споживчих кредитів банків [19]