

## **ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА**

Крапивницкая В.Е.

Научный руководитель асс. Пономарева А.В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники  
61166, Харьков, пр. Ленина 14, кафедра ТАПР, тел.(057)7021486

Estimation of solvency of physical person is conducted different methods. Both quantitative indexes are thus taken into account and high-quality. To promote quality of estimation of client it is necessary to unite these methods. Research of methods of multicriterion estimation of client is conducted in this work. An integral index, including both numerical and unnumerical parameters of client, is for this purpose entered.

Процесс кредитования связан с действиями многочисленных и многообразных факторов риска. В связи с этим исследование методов многокритериальной оценки кредитоспособности клиентов банка является актуальной задачей.

Степень кредитного риска зависит от организации кредитного процесса в банке. Наличие инструктивных и методологических документов, регулирующих кредитные операции банка, разработка четкой процедуры рассмотрения и разрешения ссуды, определение требований к кредитной документации, создание системы эффективного контроля за обоснованностью выдачи ссуды и реальностью источников ее погашения, хорошая постановка аналитической работы в банке и высокий уровень информации о клиентах - все это в значительной мере уменьшает риск кредитных сделок банка.

Для оценки кредитоспособности физического лица банки определяют перечень показателей и устанавливают их критериальные значения в зависимости от вида кредита и стратегических планов банка.

Оценка кредитоспособности физического лица может проводиться с учетом как количественных показателей (экономическая кредитоспособность), так и качественных характеристик (личная кредитоспособность) заемщика и подтверждается соответствующими документами и расчетами. Данные показатели определяются различными методами (оценка по уровню доходов, изучение кредитной истории, скоринговый метод, статистический метод).

В зависимости от выбранного метода результаты оценки заемщика могут быть представлены как в количественном, так и в качественном виде, что затрудняет процесс принятия окончательного решения о принадлежности клиента к определенной классификационной группе.

В каком бы виде ни была представлена информация, ее можно представить в баллах, т.е. свести к скоринговому методу. Методы и

подходы классификации, лежащие в основе скоринговых систем, весьма разнообразны (линейный дискриминантный анализ, многофакторная логистическая регрессия, нейронные сети, кластерный анализ и т.д.). Однако эти методы достаточно сложны в использовании, несмотря на большое количество программных средств для их автоматизации.

Повысить качество оценки клиента можно введением интегрального показателя, обобщающего и объединяющего в себе как числовые, так и качественные показатели клиента.

Интегральный показатель можно выразить следующим образом:

$$J = \sum_{i=1}^n w_i \cdot x_i,$$

где  $w$ -весовой коэффициент;

$x$ -нормированное значение показателя, рассчитанное по  $i$ -му методу;

$n$ -количество методов расчета.

Весовые коэффициенты выбираются в зависимости от значимости того или иного показателя, исходя из стратегических задач и планов банка.

Весовые коэффициенты выбираются в зависимости от значимости того или иного показателя, исходя из стратегических задач и планов банка. При разработке средств автоматизации расчета интегрального показателя можно предусмотреть возможность самостоятельного выбора значимости того или иного метода, а соответственно и весового коэффициента.

Чем выше значение интегрального показателя, тем выше надежность клиента. В соответствии со значением интегрального показателя проводится отнесение клиента к определенной классификационной группе, что позволяет структурировать и анализировать базы данных банков для достижения четко сформулированных стратегических целей.

Таким образом, в результате анализа разработан новый подход к классификации кредитоспособности нового клиента, позволит улучшить существующие методы и предоставит новые возможности для банков при планировании своей работы.

В дальнейшем предполагается разработать систему ограничений в соответствии со значением интегрального показателя, для классификации клиента к определенной классификационной группе.

### **Литература:**

1. Банковское дело: справ, пособие / М.Ю. Бабичев, Ю.А. Бабичева, М.Е. Бурова и др.; под общ. ред. Е.Н. Чекмарев. – М.: Экономика, 2004. – 245 с.