

Wiesław Żółtkowski

NUK w Banku Spółdzielczym (27)

Jak pożyczać, by nie stracić?

Większość banków spółdzielczych ma podobne procedury udzielania kredytów i pożyczek osobom fizycznym. Różna w tych bankach bywa analiza ryzyka kredytowego. Rekomendacja T jest silnym bodźcem do wdrożenia jednolitych praktyk.

Rekomendacja formułuje konkretne wskazania w zakresie badania:

- zdolności kredytowej osób fizycznych (czy klient będzie miał środki na spłatę),
- wiarygodności kredytowej (ocena przyszłych zachowań klienta w kontekście możliwości spłaty),
- zbiorów jednorodnych ekspozycji kredytowych (co wymaga tworzenia baz danych).

W BS-ach ocena zdolności kredytowej jest szczegółowo uregulowana, natomiast szacowanie wiarygodności z reguły nie jest ujęte w formalnych procedurach. Zbieranie atrybutów oraz cech klientów w celu badania wiarygodności kredytowej wymaga ich poprawnego zdefiniowania i długiego zbierania danych. Poprawne wnioskowanie statystyczne wymaga też zbiorów większych niż klienci jednego BS-u, dlatego winno być prowadzone na szczeblu zrzeszeń. Tworzenie baz danych należy rozpocząć od formalnego zdefiniowania procesu kredytowego. Celowe jest zbieranie tylko informacji uporządkowanych i poprawnie zapisywanych w formie elektronicznej. Natomiast poprawienie oceny zdolności kredytowej można dokonać w drodze zdefiniowania dziesięciu kolejnych kroków.

KROK 1

Zaczynamy od zakwalifikowania klienta do określonej grupy klientów, z czego wynika metoda obliczania jego dochodów (umowa o pracę, emerytura, działalność gospodarcza, prowadzenie gospodarstwa rolnego, umowa o dzieło). Dla każdego tytułu uzyskiwanych dochodów określa się okres sprawozdawania (w praktyce od 3 miesięcy do roku).

KROK 2

Obliczamy średnie dochody netto z wymaganego okresu. Zwykle przyjmuje się dochody netto udokumentowane, ale Rekomendacja T pozwala także uznawać dochody deklarowane, jeśli bank potrafi je zweryfikować. Rozpatruje się dochody osoby wnioskującej o kredyt oraz członków jej rodziny. Współmałżonek osoby wnioskującej może wyrazić tylko zgodę na zaciągnięcie kredytu, lecz jeśli

wnioskujący nie ma dostatecznej zdolności kredytowej, to może dołączyć swoje dochody. W ten sposób oblicza się średnie miesięczne dochody netto członków rodziny.

KROK 3.

Zbieramy informacje o stałych comiesięcznych zobowiązaniach finansowych gospodarstwa rodzinnego. Może to być koszt najmu mieszkania, opłaty za energię elektryczną, za ogrzewanie gazowe, itp.

KROK 4

Ustalamy zobowiązania kredytowe wnioskodawcy i współmałżonka i obliczamy kwotę średniomiesięcznych rat kapitałowo-odsetkowych. Weryfikacja tych danych powinna obejmować zapytanie w BIK. Łatwiejsze bywa uzyskanie informacji o ratach kapitałowych, niż o odsetkach. Można samemu obliczyć odsetki w wysokości stosowanej we własnym banku. W przypadku limitów w ROR i w kartach kredytowych miesięczną kwotę obciążenia obliczamy tak, jakby limit ten był pożyczką gotówkową udzieloną na okres nie dłuższy niż 5 lat. W praktyce tak obliczone obciążenie miesięczne będzie mniejsze, niż 5 proc. kwoty limitu. Można więc utrzymać zasadę przyjmowania miesięcznego kosztu utrzymania limitu kredytu na poziomie 5 proc. jego wartości.

KROK 5

Zapisujemy informację o liczbie osób w rodzinie oraz deklarowaną przez klienta kwotę potrzebną na utrzymanie rodziny po uwzględnieniu wszystkich kosztów. Kwota ta nie może być mniejsza od limitów przyjętych w banku. Minimum wyliczone dla gospodarstwa domowego zależy od liczby osób w rodzinie. Zwykle są to kwoty malejące dla każdego następnego członka rodziny. Wartości te powinny być weryfikowane przez obiektywne analizy. Akceptujemy to, że klient podaje wartość kwoty potrzebnej na utrzymanie rodziny większą od limitów określonych w banku, jeśli deklarowana kwota jest mniejsza, przyjmuje się wartość limitu.

KROK 6

Od średnich miesięcznych dochodów netto odejmuje się kolejno: stałe zobowiązania finansowe, zobowiązania z tytułu istniejących i wnioskowanych kredytów oraz koszty potrzebne na utrzymanie rodziny (deklarowane lub minimalne przyjęte w banku). W ten sposób obliczamy kwotę, która może być użyta na obsługę nowego kredytu. Jeśli jest to kwota większa od zera, to jest spełniony pierwszy warunek zdolności kredytowej

KROK 7

Ale musi być spełniony też drugi warunek: wydatki związane z obsługą istniejących i nowych kredytów nie mogą być większe od 50 proc. średnich dochodów netto osiągniętych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia. Wskaźnik ten może wzrosnąć do 65 proc., jeśli średnie dochody netto przekraczają poziom przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce. Dlatego odejmuje się koszty obsługi istniejących zobowiązań kredytowych od iloczynu średnich dochodów netto i odpowiedniego wskaźnika (50 proc. lub 65 proc.).

KROK 8

Dochodzimy do najważniejszej przesłanki decyzji kredytowej. Kwota przeznaczona na miesięczną obsługę nowego kredytu nie może większa od kwoty mniejszej z obliczonych w krokach 6 i 7.

KROK 9

Analizujemy wnioski i obliczamy kwotę potrzebną do obsługi miesięcznej kredytu. Kwota ta zależy od wartości kredytu, okresu spłaty i wysokości oprocentowania przy uwzględnieniu ryzyka stopy procentowej i ryzyka kursowego. Obliczamy wartość odsetek dla stawki obowiązującej w danej chwili i dla stawki powiększonej o 400 punktów bazowych. Do miesięcznego kosztu obsługi kredytu przyjmujemy odsetki od podwyższonej stawki. Wartości te winny być znane klientowi. Ryzyko kursowe nie występuje raczej w BS-ach. Jeśli kwota miesięcznej obsługi jest większa, niż określona w kroku 8, można rozpatrywać zmniejszenie wartości kredytu lub wydłużenie okresu kredytowania, bądź też podjąć decyzję odmowną.

KROK 10

Po określeniu parametrów kredytu ustalamy wymaganą wartość i rodzaj zabezpieczenia prawnego. Z wyjątkiem kredytów hipotecznych i niskich kwotowo pożyczek przyjmuje się z reguły kilka rodzajów zabezpieczeń.

* * *

Dostosowanie procedur badania zdolności kredytowej nie wymaga tworzenia odrębnych regulacji. Dobrze też jeśli zostaną opracowane formularze w Excelu, aby ułatwić obliczenia i zapewnić jednolitość procedur w całym banku.

Autor jest ekspertem zarządzania ryzykiem bankowym. Prowadzi szkolenia i projekty wdrożeniowe z zakresu NUK w bankach spółdzielczych.