

NUK w Banku Spółdzielczym (28)

Kredyt bez dochodu

Uchwały i rekomendacje KNF słusznie wskazują na potrzebę obiektywnej oceny zdolności kredytowej. Chodzi o jednolite charakteryzowanie klientów i zarządzanie ryzykiem przy pomocy metod statystycznych.

Wiesław Żółtkowski

W bankach spółdzielczych można uchwalić takie procedury, lecz trudno jest przy ich pomocy kredytować niektórych klientów. Udokumentowane informacje o sytuacji finansowej często bowiem nie odzwierciedlają rzeczywistych dochodów. Stąd też pogłębia się rozdźwięk pomiędzy formalnymi wymaganiami nadzoru a praktyką bankową. I nie jest to wina bankowców...

Szara strefa

Ostatnio GUS poinformował, że w ciągu kilku lat zacznie zaliczać do PKB wartość nielegalnej produkcji, czyli tzw. szarą strefę. Dotyczy to tej części działalności gospodarczej, która ma wprawdzie legalny charakter (nie jest to kradzież, czy handel towarami zakazanymi, jak np. narkotyki), ale jest w całości lub w części ukrywana przed urzędami podatkowymi, celnymi, ubezpieczeń społecznych i nie znajduje odzwierciedlenia w statystykach.

Dla pracowników często oznacza to częściowe lub całkowite zatrudnienie „na czarno” i trudności z udokumentowaniem dochodów. GUS szacuje wartość polskiej „szarej strefy” w gospodarce, w której pracuje ponad 1 mln osób - na ok. 130 miliardów złotych. Jednak niektórzy analitycy uważają podane dane za zaniżone i szacują tę wartość na 260 mld zł. Większość PKB z szarej strefy pochodzi z firm zajmujących się handlem i naprawami, budownictwem, usługami oraz z prowadzeniem hoteli i restauracji.

Przedsiębiorcy działający w szarej strefie nie mieszczą się w procedurach dużych banków komercyjnych i są głównie klientami BS-ów, SKOK-ów, czy Providenta. Jeśli one przestaną ich obsługiwać, przejdą do szarej strefy... usług finansowych. Tymczasem lokalne banki, posiadając dobrą, chociaż często nieformalną wiedzę o sytuacji tych klientów, mogą poprawnie oceniać ich zdolność kredytową.

Obiektywnie czy subiektywnie?

Czy wszystkie standardowe procedury powinny być w BS-ach **wdrażane bez refleksji nad ich dostosowaniem do warunków działania**? Należy dostrzegać fakty, a nie kierować się wyobrażeniami całkowicie oderwanymi od realiów. Duża

szara strefa jest trwałym systemowym elementem polskiej gospodarki. Jej likwidacja jest niemożliwa z różnych powodów, a ukrywanie tego fałszuje myślenie o ryzyku kredytowym.

Co oznacza obiektywne, a co subiektywne badanie zdolności kredytowej? I który sposób podejścia jest lepszy? Odpowiedź wcale nie musi być jednoznaczna. Słowo „obiektywny” oznacza wolny od uprzedzeń, bezstronny, rzeczowy, przedmiotowy. Osoba badająca klienta nie jest związana z klientem i w praktyce oznacza to, że nic o nim nie wie, poza tym, co przeczyta w dokumentach. Jest od niego niezależna i może oceniać w sposób adekwatny. Synonimy słowa „subiektywny” to „indywidualny”, „stronniczy”. Osoba badająca klienta w różny sposób może być zależna od klienta. Klient nie jest dla niej anonimowy, jeśli nawet nie zna go osobiście, to dobrze rozpoznaje środowisko, w którym funkcjonuje ta osoba. Wynik analizy częściowo zależy więc od tego, kto ocenia.

Badanie obiektywne daje informacje :

- pewne, bo potwierdzone sprawozdaniami, których poprawność często egzekwowana jest sankcjami prawnymi, np. wynikającymi z ustawy o rachunkowości;
- lecz wybiórcze, bo dotyczące tylko tego, co da się potwierdzić w dostępnych dokumentach. Przy małym zakresie tych informacji trudno ocenić ich istotność.

Badanie subiektywne daje informacje:

- pełniejsze, bo obejmujące wiele aspektów, które nie mogą być ujęte w sztywnych procedurach. Takie kompleksowe podejście do oceny klienta może być najbardziej skuteczne, bo nic nie ukryje się przed dociekliwością analityka dobrze znającego klienta.
- lecz mniej pewne, bo często dotyczą danych trudnych do zweryfikowania. Oceny zależą od kwalifikacji i uczciwości osób analizujących sytuację klienta. To bardziej poszczególni pracownicy, niż procedury narzucające jednolite działania decydują o jakości portfela kredytowego.

Sztuka dawania wiary

Zdolność kredytowa to gotowość spłaty kredytu w terminach określonych w umowie. Słowo „kredytować” po łacinie oznacza „wierzyć”. W języku staropolskim słowo „kredyt” oznaczało: zaufanie, wiarę; powagę, szacunek, wziętość. Słowa te oddają wartości istotne w procesie kredytowania. Ich weryfikacja w praktyce bankowej wymaga zbadania klienta dostępnymi metodami: żądaniem dokumentów i zdobywaniem różnymi sposobami niezbędnych informacji.

Informacje mogą mieć różny charakter. Od znajomości rzetelnych faktów uzyskanych we współpracy banku z partnerami biznesowymi, aż po fałszywe dane, opinie czy plotki. Rozróżnienie tego wymaga wiedzy i doświadczenia, czym powinny charakteryzować się osoby zajmujące się ryzykiem kredytowym.

Część banków współpracuje tylko z podmiotami dysponującymi pełną i wiarygodną sprawozdawczością. **Często jednak** obsługują podmioty, które nie mogą w pełni udokumentować swoich dochodów. To rozróżnienie bywa przemilczane, co prowadzi do fałszywej wiedzy, a w ślad za tym do restrykcyjnych wymogów w zakresie badania zdolności kredytowej.

Jak oceniać „bezrobotnego”?

Podstawową część klientów BS-ów stanowią dwie grupy: podmioty z uproszczoną rachunkowością i osoby fizyczne. W przypadku tych pierwszych dane pewne są ograniczone do wartości przychodu, kosztów, dochodu i częściowej informacji o posiadanym majątku. Dotyczy to jednak tylko tego, co jest sprawozdawane. Nie obejmuje transakcji nierejestrowanych, które często mają duże znacznie finansowe. W tej sytuacji analizę tych podmiotów można przeprowadzić według następującego schematu:

- zbadanie, czy działalność gospodarcza pozwala na utrzymanie rodziny;
 - analiza jakości prowadzonej działalności gospodarczej (scoring behawioralny).
- Chodzi o ocenę sprawności funkcjonowania firmy, kwalifikacje osób zarządzających, pozycję na lokalnym rynku, dotychczasową współpracę z bankiem, itp.;
- określenie maksymalnej, bezpiecznej kwoty zaangażowania banku wobec klienta. Kwotę tę można określić w relacji do wartości przychodów z uwzględnieniem jakości działania.

W przypadku osób fizycznych podstawową trudność sprawia to, że nie wszystkie dochody klientów bywają udokumentowane. A same dochody udokumentowane nie dają zdolności kredytowej. W tej sytuacji kluczowe są dwie sprawy: określenie minimalnej kwoty niezbędnej na utrzymanie rodziny oraz ewentualne uwzględnienie w dochodach przychodów nieudokumentowanych, na co pozwala Rekomendacja T.

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