

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ*

Елена Александровна МАМИЙ^{a,*}, Анна Игоревна БОЧАРОВА^b

^a кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет, Краснодар, Российская Федерация
eamamiy@yandex.ru

^b студентка экономического факультета, Кубанский государственный университет, Краснодар, Российская Федерация
a-bocharova@list.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 20.05.2015

Одобрена 04.06.2015

УДК 336.781.5

Ключевые слова:

ценообразование, процентная ставка, скоринг, скоринговая система, кредитная история

Аннотация

Предмет и тема. В исследовании рассмотрены основные аспекты и технология управления процентными ставками (Risk Based Pricing, RBP) на примере банков РФ. Тема затрагивает методические подходы, теоретические принципы и практические основы организации управления процентной ставкой как необходимого условия оптимизации соотношения доходности и риска при осуществлении кредитных операций. Это требуется для обеспечения стабильного уровня ликвидности и эффективности деятельности банка.

Цели и задачи. Исследование посвящено выявлению основных аспектов совершенствования кредитного процесса на примере банков России. В работе рассмотрены: задачи и цели RBP, технология формирования процентной ставки, подходы к совершенствованию методики, возможности и перспективы ее использования банками, сопряженные эффекты общеэкономического и социального характера, оказывающие существенное влияние на стимулирование экономической активности субъектов.

Методология. В работе использованы труды отечественных ученых-экономистов, нормативные документы, информация официальных источников, экспертные отчеты, сведениях кредитных организаций, статистические данные. Основная концепция исследования основана на изучении факторов и условий, обеспечивающих индивидуальный подход к определению стоимости кредита на основе оценки заемщика.

Результаты. Раскрыты теоретические принципы управления процентной ставкой, проанализирована взаимосвязь ее и социальной значимости банковского сектора в структуре экономики РФ, рассмотрены инструменты формирования изучаемой технологии, выполнено исследование применения RBP в российских банках, представлена сравнительная характеристика классического подхода к ценообразованию и RBP. Выделены перспективы и возможности применения RBP-подхода в коммерческих банках.

Выводы и значимость. Раскрыта взаимосвязь внедрения клиентоориентированного подхода в процессе кредитования и эффективности деятельности банка. Показаны возможности, предоставляемые банкам технологией Risk Based Pricing, отражены ее преимущества по сравнению с классическим кредитованием. Определено, что этот метод эффективен при переходе банка на кредитную политику, соответствующую современной экономической действительности.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

Одним из самых важнейших источников дохода, формирующего основную часть прибыли банка, являются кредитные операции. В то же время кредитование генерирует достаточно высокие риски, способные привести к снижению ликвидности, стабильности и, как следствие, к снижению эффективности деятельности банка.

В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы не столько оценки уровня кредитного риска заемщика, сколько адекватная оценка стоимости кредита, исходя из особенностей и основных характеристик каждой кредитной сделки конкретного заемщика, основанной на установлении справедливой цены на выгодных для обеих сторон условиях. Такой подход, с одной стороны, позволит оценить и учесть в процентной ставке все типы финансовых рисков, которым подвержена

* Статья предоставлена Информационным центром Издательского дома «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ» при Кубанском государственном университете.

Таблица 1

Взаимосвязь RBP и социальной значимости банковского сектора в структуре экономики РФ

Направленность (замысел) RBP	Раскрытие функции RBP вследствие использования системы в банках
Обеспечение принципа справедливости	В основе принципа заложен прогрессивный взгляд на инвестирование: эффективно функционирующий заемщик платит меньше, получая больший объем финансовых ресурсов
Санация рынка	Клиенты, которые неэффективно ведут свой бизнес, должны в кратчайшие сроки обеспечить улучшение своих финансовых показателей либо будут вынуждены уйти с рынка
Стимулирование бизнеса (стрессовый метод)	Использование RBP — стимулирующий фактор для клиентов с низким уровнем кредитного доверия, так как хозяйствующие субъекты вынуждены развивать рациональность ведения бизнеса и приобретать конкурентоспособные качества в соответствии со сложившейся экономической ситуацией
Факторная дифференциация клиентов	Заемщики с разным уровнем платежеспособности получали кредитные ресурсы по единой цене, несмотря на непоставимую отдачу от предоставленных банком средств. Более рентабельные предприятия могли эффективно инвестировать заемные средства, тогда как заемщики с низкой платежеспособностью не смогли рассчитаться по долгам. RBP позволяет локально рассматривать каждого клиента, повышая привлекательность кредитования для благонадежных заемщиков
Естественный отбор	В случае применения метода RBP клиентам приходится задуматься над необходимостью и целесообразностью привлечения кредита по высокой ставке в условиях невысокой эффективности деятельности, а также о повышении финансовой результативности своей финансово-хозяйственной деятельности
Обеспечение клиентской лояльности к кредитованию	В условиях кризиса для компенсации кредитных потерь банки вынуждены поднимать процентные ставки по кредитам добросовестных заемщиков, что приводит к росту негативного восприятия банковских мер. Иначе говоря, отсутствие дифференциации заемщиков по степени надежности (метода RBP) привело к снижению интереса определенной части благонадежных клиентов к получению кредитных средств

конкретная сделка, с другой — позволит привлечь дополнительных клиентов с достаточно высоким уровнем надежности и не допустить снижения уровня эффективности деятельности банка.

Одним из таких подходов является Risk-based pricing, RBP — современный метод ценообразования, в основе которого лежит дифференцированный подход к определению стоимости кредита для каждого конкретного заемщика из уровня предполагаемого для него кредитного риска¹.

Согласно RBP окончательное предложение цены заимствований определяется исходя из надежности заемщика, где кредитный продукт предлагается с двумя возможными ставками: минимальной и максимальной. Окончательное значение определяется в результате анализа платежеспособности и кредитной истории клиента.

В данном случае система принятия решений в банке определяется методологией управления процентной ставкой и ее ключевыми инструментами, данные для которых предоставляются через систему риск-анализа и оценки отчетности.

¹ Гринюк Е.М. Построение клиентоориентированной модели продаж для клиентов малого бизнеса // Банковское кредитование. 2012. № 1.

Управление процентной ставкой, основанное на RBP, особенно актуально в настоящее время, когда нестабильность экономики сопровождается ростом процентных ставок по кредитам, что отпугивает многих клиентов. Освоение технологии RBP может расширить банковские программы лояльности, что повысит эффективность взаимодействия с клиентами.

Наряду с целями, которые преследуют кредитные организации, внедряя в свою деятельность RBP, возрастает также и социальная значимость банковского сектора в структуре экономики РФ (табл. 1).

Система принятия решений о конкретной процентной ставке для конкретного заемщика базируется на RBP-подходе в соответствии с основными задачами, среди которых можно выделить:

- повышение уровня одобрения (Approval Rate);
- создание конкурентных преимуществ в каждом сегменте розничного кредитования;
- извлечение выгоды из каждого потенциального клиента.

Таким образом, общий подход RBP предполагает наличие ряда критериев:

— каждый пул кредитов (в зависимости от вероятности дефолта) должен приносить доход;

доходность каждого пула должна зависеть от конкуренции на рынке, а также от целевых сегментов кредитования банка;

— целевая характеристика — доходность пула, взвешенная по риску.

Это приводит к тому, что при использовании данной технологии процентная ставка включает в себя следующие составляющие:

$$Interest\ rate = Transfer + Costs + Expected\ losses + Net\ interest\ margin,$$

где *Interest rate* — процентная ставка по кредиту;

Transfer — трансфертная цена, расходы на привлечение средств (как внутрибанковских, так и на рынке);

Costs — сумма издержек банка;

Expected losses — предусмотренные потери (затраты);

Net interest margin — чистая процентная маржа банка².

На формирование цены в методологии RBP оказали влияние стандарты Базельского комитета по банковскому надзору. В ходе развития Базельские принципы имели тенденцию к ужесточению стандартов:

— *Базель I*: формальное требование к достаточности капитала;

— *Базель II*: унифицированность в оценке уровня требований к капиталу с учетом разницы между заемщиками, имеющими различное финансовое состояние;

— *Базель III*: изменения в порядке расчета кредитного риска и ужесточение стандартов на основе более дифференцированной оценки кредитоспособности контрагента.

Остановимся подробнее на стандартизированном подходе к оценке кредитного риска (описание имеет тезисную форму изложения).

Процедура оценки в обязательном порядке должна включать следующие элементы:

1) использование внешних кредитных рейтингов, присвоенных контрагентам-заемщикам в соответствии с условиями рейтинговых агентств либо разработанной банком рейтинговой (скоринговой)

² Цены и ценообразование: учебник для вузов / под ред. И.К. Салимжанова. М.: Финстатинформ, 2001. 304 с.

модели;

2) расчет процентной ставки на основе методики ценообразования с учетом уровня риска;

3) использование дифференцированного подхода для идентификации требований к капиталу в зависимости от оценки вероятности кредитного дефолта.

Концепцию директив Базельских стандартов можно описать следующим образом:

1) банки, которые формируют свою стратегию с учетом RBP и кредитуют заемщиков с более устойчивым финансовым состоянием и высоким уровнем кредитоспособности, имеют меньшие требования к капиталу и несут меньшие потери;

2) прозрачный подход к формированию капитала и резервов под кредитные риски дает банку возможность разработать собственную кредитную политику, в которой будут четко определены рамки риска путем установления лимитов исходя из уровня кредитного риска.

Ценообразование также может складываться с учетом концепции возврата на капитал, которая проиллюстрирована на рисунке.

Расчет стоимости кредитного продукта определяется формулой:

$$Net\ interest\ margin = f(RC, Unexpected\ losses),$$

где RC — возврат на капитал.

Следующим шагом в усовершенствовании концепции RBP является учет вероятности согласия клиента с предложенной ему ставкой.

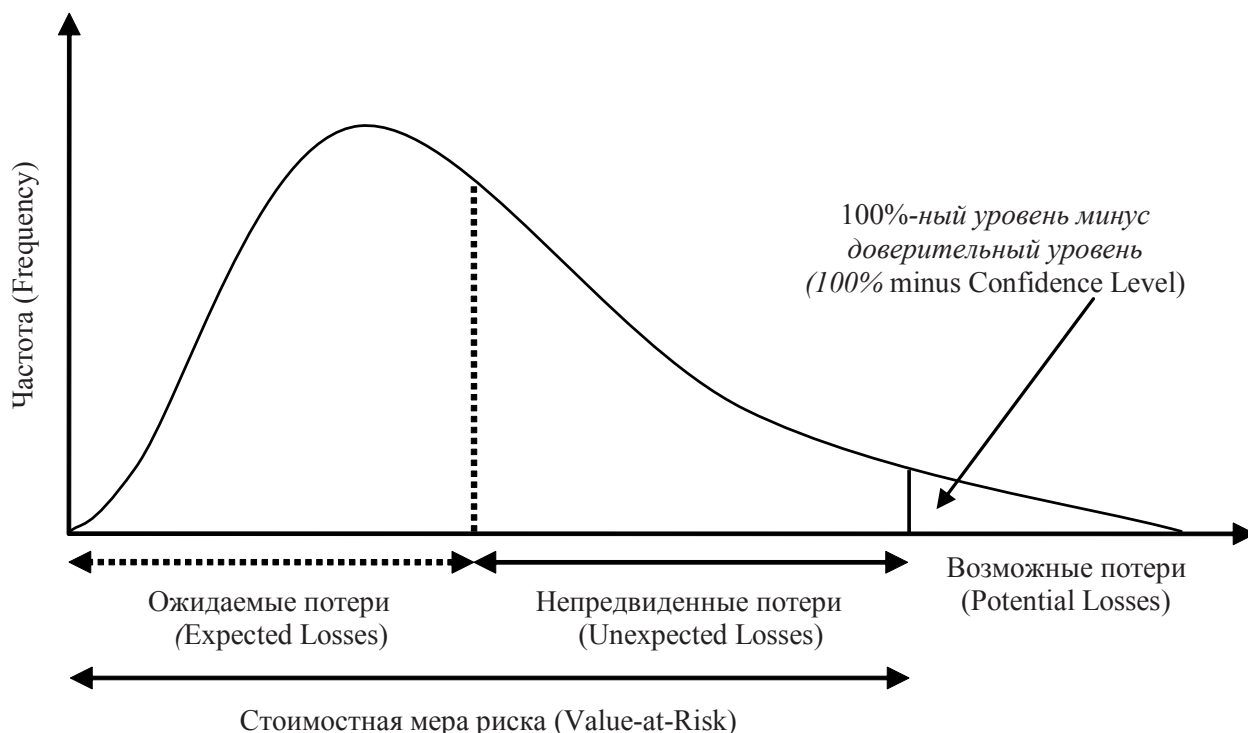
Доля согласий клиентов на получение кредита по предложенной ставке может быть выражена в виде функции³ $f(r, p)$, где $f(r)$ — зависимость доли согласия клиентов с предложенной ставкой от предложенной процентной ставки; $f(p)$ — зависимость доли согласия клиентов с предложенной ставкой от вероятности возврата долга клиентом.

В итоге RBP предполагает расчет оптимальной ставки для каждой кредитной заявки, которую можно представить в виде максимизации функции доходности по кредиту.

Усовершенствованная модель RBP, предусматривающая ценообразование на основе возврата на капитал дает возможность управлять

³ *Васютович А.* Управление розничными кредитными рисками в высокотехнологичном банке ОАО «Промсвязьбанк». URL: http://www.sas.com/offices/europe/russia/SFR2012/presentation/Risk_3_Promsvyazbank_Vasutovich_SAS_Forum_Russia_2012.pdf.

Система принятия решений в условиях ценообразования на основе возврата на капитал



капиталом, четко осознавая, сколько необходимо средств для обеспечения розничных кредитных рисков банка, куда они инвестированы, и какую доходность эти средства принесут. Показатели можно получить при любом уровне детализации или обобщения: от индивидуальных кредитов до розничного бизнеса в целом.

Усовершенствование модели RBP позволяет:

- 1) в явном виде учесть все составляющие процентной ставки;
- 2) эффективно управлять капиталом;
- 3) учитывать непредвиденные потери (Unexpected losses) при вычислении маржи.

Следующей ступенью анализа является рассмотрение базовых инструментов управления процентной ставкой по технологии RBP. Стоит отметить, что методика управления процентной ставкой может существовать в формате компьютерной программы, основанной на системе скоринга, когда при вводе анкетных данных система автоматически начисляет баллы за ответы. Суммарное количество баллов скоринговой диагностики определяет уровень благонадежности заемщика, а сотрудник банка получает индивидуальный вариант ставки для данного клиента.

Скоринговая система — это последовательный алгоритм, который на основе данных о

потенциальном заемщике позволяет оценить его кредитоспособность. В простейшем и наиболее актуальном для практики случае такая оценка позволяет ответить на вопрос: выдать кредит (заемщик кредитоспособен) либо отказать в выдаче кредита (заемщик не кредитоспособен).

Для банковского рынка России представление о системе кредитного скоринга, как правило, или слишком упрощено, или усложнено.

В настоящее время скоринг становится все более популярным в таких областях, как маркетинг (для определения вероятности, что именно эта группа клиентов будет пользоваться этим видом продукции), работа с должниками (для выбора наиболее эффективного метода воздействия, если клиент задерживается с очередным платежом) и т.п.

Самые известные западные программы — SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Transact SM (Experian-Scorex), K4Loans (KXEN), Clementine (SPSS). Среди российских разработчиков выделяются Basegroup Labs, «Диасофт». В то же время многие банки разрабатывают собственные скоринговые системы. Они призваны решать ряд функциональных задач RBP, уменьшая риски банков:

- 1) снижение издержек и минимизация операционного риска за счет автоматизации принятия решения;

Таблица 2

Структура и содержание разделов кредитной истории

Часть	Название и содержание представленной информации
I	Титульная часть кредитной истории — содержит сведения о заемщике, по которым его можно идентифицировать (например, для физического лица — Ф.И.О., данные документа, удостоверяющего личность, и проч.; для юридического лица — полное и сокращенное наименования, идентификационный номер налогоплательщика, выписка из Единого государственного реестра налогоплательщиков и пр.)
II	Основная часть кредитной истории — содержит дополнительные данные о заемщике и сведения об обязательствах (с указанием суммы, сроков исполнения и уплаты процентов и пр.)
III	Дополнительная (закрытая) часть кредитной истории — содержит сведения об источнике формирования кредитной истории (кредиторе), а также о пользователях кредитной истории
IV*	Информационная часть кредитной истории — содержит сведения о предоставлении кредита или об отказе в получении кредита, информацию об отсутствии первого и последующих платежей по кредиту в течение 120 календарный дней с даты наступления срока исполнения обязательства по кредиту, которое не исполнено заемщиком

* Если субъектом кредитной истории является физическое лицо, его кредитная история состоит из IV частей. У юридического лица информационная часть кредитной истории не формируется.

- 2) сокращение времени обработки заявок на предоставление кредита;
- 3) централизация информации;
- 4) защита от мошенничества.

Однако пока скоринговые системы имеют и некоторые недостатки:

- 1) неполная информация о заемщике (предоставление данных самим заемщиком);
- 2) учет только прошлого опыта и реакция на изменения социально-экономической ситуации с запозданием⁴.

Принятие решения о предоставлении кредита в соответствии с методикой RBP также основано на содержании *кредитной истории заемщика*. Это информация, характеризующая исполнение субъектом кредитной истории принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита).

Бюро кредитных историй — юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющееся коммерческой организацией и оказывающее услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также предоставлению кредитных отчетов и сопутствующих услуг.

Законодательством РФ определены термины «субъект» и «пользователь кредитной истории». Кредитная история состоит из четырех частей (табл. 2).

Информационная часть кредитной истории предоставляется юридическим лицам и

индивидуальным предпринимателям для выдачи кредита без согласия субъекта кредитной истории⁵. Пользователь кредитной истории может ознакомиться с основной частью кредитной истории только с согласия субъекта кредитной истории.

В случае использования банком технологии RBP после предоставления бюро кредитных историй банку информации о заемщике принимается решение о размере кредитной ставки или об отказе в ссуде.

Рассмотрим реальный опыт внедрения технологии управления процентными ставками, а также перспективы использования данной методики на примере крупнейших российских банков. Результаты анализа представлены в табл. 3.

Необходимо отметить, что многие российские банки уже оценили преимущества перехода на систему управления процентными ставками, а также плюсы использования высокотехнологичных банковских инструментов и бизнес-аналитики. Так, Газпромбанк сотрудничает с компанией SAS (Statistical Analysis System), которая внедряет скоринговые программы. Это обстоятельство обуславливает перспективы перехода на привлечение клиентов через RBP.

Некоторые банки предоставляют отчеты по кредитным историям. Например, такая услуга есть у Крайинвестбанка. На основе кредитных историй учреждение определяет кредитоспособность заемщика, что само по себе является элементом системы RBP и создает значительную поддержку в принятии решений и оценке рисков.

⁴ Скоринг. URL: <http://www.banki.ru/wikibank/skorning>.

⁵ Кредитные истории. URL: <http://www.cbr.ru/ckki>.

Таблица 3

Особенности и перспективы внедрения технологий RBP в российских банках

Банк	Дата введения технологии RBP	Особенности применения (сферы, формат)	Инструменты
Альфа-Банк	Конец 2010 г.	Значительное снижение ставок для надежных заемщиков. На этапе консультации в банке клиенту сообщают только диапазон ставок. При индивидуальном рассмотрении заявок банк может пойти на дополнительное увеличение срока кредитования, если не сможет одобрить выдачу нужной клиенту суммы в рамках стандартных сроков. Планируется использовать технологию и для кредитных карт. Помимо ставки персонально определяются срок и сумма кредита ^{*1}	Кредитная история клиента. Данные анкеты
ОТП Банк	Начало 2011 г.	Использование многомерной системы оценки рисков значительно улучшило качество кредитного портфеля банка. Согласно данным по выдачам, всего за 1,5 мес. действия программы доля кредитов, выданных по этой системе, достигла 35% ^{*2}	Кредитная история клиента. Fraud-scoring. Данные анкеты
Банк ТРАСТ	Начало 2012 г.	Банк предлагает три категории потребительских кредитов, охватывающих широкий спектр запросов и возможностей клиентов. Первая категория — экспресс-кредиты, предполагающие минимальный пакет документов. Вторая — кредиты серии «Время возможностей», требующие один дополнительный документ и справку о доходах. Третья — вид кредитов «Большие возможности» с пониженной ставкой — для клиентов, готовых предоставить расширенный пакет документов ^{*3}	Кредитная история клиента. Данные анкеты
Промсвязь-банк	Июль 2013 г.	Использование технологии в сфере кредитования малого и среднего бизнеса. Учитываются все особенности работы заемщика — сфера деятельности, состояние конкурентной среды предприятия, наличие рынков сбыта или сезонности в деятельности, предыдущая кредитная история и многие другие детали. Наличие возможности получения отсрочки погашения основного долга. Максимальный лимит кредитования — 120 млн руб. ^{*4}	Кредитная история. Данные анкеты. Особенности функционирования предприятия-заемщика
ВТБ24	2007 г.	Использование новейших технологий в области риск-менеджмента. Концепция, предполагающая избегание отказа в кредите. При подозрении на ненадежность снижаются кредитный лимит, объемы кредитования, тем самым снижаются риски	Интегральный скоринг (модель из двух составляющих: социально-демографической и поведенческой). Кредитная история клиента Score-based limit подразумевает установление лимита кредитного риска на заемщика с учетом вероятности его дефолта. Система Hunter (разновидность анти-фрод систем) ^{*5}
Райффайзен-банк	Апрель 2010 г.	Снижение минимальной процентной ставки. Программы лояльности, включающие в себя снижение процентной ставки (для постоянных клиентов — более привлекательные ставки) ^{*6}	Кредитная история. Анкета клиента
Сбербанк России	Начало 2012 г.	Успешное использование технологии в потребительском кредитовании	Изучение индивидуального клиентского профиля, в том числе кредитной истории ^{*7}

*1 Альфа-Банк предложит каждому клиенту индивидуальные условия по персональному кредиту. URL: <http://banki39.ru/pr/7560>.

*2 ОТП Банк запустил инновационную программу оценки рисков. URL: <http://www.otpbank.ru/about/press-centr/news/01115>.

*3 Банк Траст начал потребкредитование на основе Risk based pricing. URL: <http://ria.ru/company/20120214/565627561.html>.

*4 Промсвязьбанк снижает ставки для бизнесменов. URL: <http://bankir.ru/novosti/s/delovaya-ekonomiya-10051818>.

*5 В банке ВТБ24 внедряются аналитические решения компании Experian. URL: <http://www.bankmib.ru/news/388>.

*6 Райффайзенбанк снижает ставки по потребительским кредитам. URL: <http://krd.raiffeisen.ru.m>.

*7 Потребительские кредиты. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money>.

Таблица 4

Сравнительная характеристика классического подхода к ценообразованию и RBP

Критерий	Классический подход к ценообразованию	Risk-based pricing
Фиксация	Клиентская процентная ставка	Маржа банка
Клиентские расходы	Одинаковые для всех клиентов	Клиенты с более низким кредитным риском платят меньше
Преимущества	1. Простота внедрения. 2. Простота восприятия рынком	1. Банк получает больше прибыли, надежные клиенты платят меньше. 2. Кредитная история влияет на ценообразование. 3. Стимулирование эффективного ведения бизнеса. 4. Эволюционный отсев ненадежных заемщиков. 5. Более аккуратный подход к оценке рисков, адекватная кредитная политика
Недостатки	1. Де-факто более надежные заемщики покрывают убытки от кредитных операций менее надежных. 2. Кредитная история не влияет на ценообразование	1. Сложность внедрения. 2. Сложность коммуникации с рынком в части принципов ценообразования

Сравнивая классическое кредитование и кредитование с использованием методики Risk Based Pricing, стоит отметить, что управление процентной ставкой будет стимулировать заемщиков совершать ежемесячные платежи в срок и в полном объеме (табл. 4).

Такой подход к определению условий кредитования позволяет банку заинтересовать клиентов, которые ранее не пользовались персональным кредитом из-за слишком высоких для них ставок. При индивидуальном рассмотрении заявок банк также может пойти на дополнительное увеличение срока кредитования в том случае, если не может одобрить выдачу нужной клиенту суммы в рамках стандартных сроков.

Подразумевается, что хорошая кредитная история и соответствие требованиям банка позволяют заемщику не переплачивать за риски, связанные с непогашением задолженности недобросовестными клиентами. Технология RBP может использоваться банками, кроме всего прочего, и при выдаче кредитных карт.

Развитие кредитования в современных условиях невозможно без внедрения специализированной аналитической системы управления рисками и принятия решения по заявкам на единой высокотехнологичной платформе, которой и может стать система управления процентными ставками. Некоторые банки используют этот метод при выдаче нецелевых кредитов, что в результате позволяет снизить свои риски и способствует значительному улучшению качества кредитного портфеля.

Примеров успешного внедрения RBP в банковской практике достаточно, чтобы сделать выводы о необходимости использования системы в деятельности коммерческих банков в части совершенствования системы кредитования.

В качестве выводов исследования следует назвать несколько аспектов.

Risk-based pricing оказывает существенное влияние на стимулирование экономической активности субъектов хозяйственной деятельности посредством создания лояльных условий для благонадежных заемщиков и стрессовой мотивации для неплатежеспособных клиентов.

Это позитивно влияет на деятельность коммерческого банка, так как кредитоспособные заемщики, оказываясь в более выгодных условиях, способны мотивировать прочих клиентов к повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности, а также совершенствованию кредитной культуры.

Кроме того, внедрение RBP может служить поводом для развития профессиональной подготовки кадров в банке, так как применение этой методики требует достаточно высоких аналитических навыков для принятия решений.

В целом внедрение методики Risk Based Pricing способно привести к росту эффективности деятельности банка путем расширения клиентской базы и снижения уровня риска кредитного портфеля за счет привлечения добросовестных заемщиков, предпочитающих индивидуальный подход.

Таким образом, преимущества технологии RBP для кредитной организации очевидны и достаточно серьезны, а недостатки вполне устранимы, если в задачи банка входят совершенствование системы

привлечения клиентов и переход на оптимальную кредитную политику, соответствующую современной экономической действительности.

Список литературы

1. *Алешин В.А., Рудаева О.О.* Кредитный скоринг как инструмент повышения качества банковского риск-менеджмента в современных условиях // *Terra Economicus*. 2012. Т. 10. № 2-3. С. 27–30.
2. *Богдашев И.В., Геворкян С.М., Спирина С.Г.* Оценка влияния глобальных экономических процессов на основные тренды мировой банковской сферы // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 11-3. С. 100–104.
3. *Борхунов Н.А., Саркисян М.А.* Мировой венчурный бизнес и развитие аграрной экономики // *АПК: экономика, управление*. 2014. № 6. С. 85–93.
4. *Грачева М.В., Ляпина С.Ю.* Анализ и управление рисками инновационной деятельности // *Инновации*. 2006. № 1. С. 38–47.
5. *Гукова А.В., Аникина И.Д., Киров А.В.* Финансовая устойчивость организации: модель оценки и прогнозирования // *Финансы и бизнес*. 2013. № 3. С. 46–53.
6. *Ендовицкий Д.А., Бабичева Н.Э.* Методологические основы экономического анализа развития организаций // *Дайджест-финансы*. 2012. № 5. С. 30–35.
7. *Заернюк В.М.* Привлекательность регионов для развития сети коммерческих банков: методологический аспект // *Региональная экономика: теория и практика*. 2012. № 39. С. 44–50.
8. *Козырь Н.С., Гетманова А.В.* Бесконтактная технология MasterCard PayPass и перспективы ее развития в России // *Финансы и кредит*. 2015. № 4. С. 44–54.
9. *Козырь Н.С., Толстов Н.С.* Современные принципы формирования банковских ставок в РФ // *Экономика: теория и практика*. 2014. № 4. С. 66–72.
10. *Левин В.С., Матвеева Т.А.* Классификация производных финансовых инструментов // *Финансы и кредит*. 2011. № 39. С. 9–14.
11. *Литвинский К.О., Шевченко К.И.* Роль стратегического планирования и регулирования социально-экономических процессов на мезоуровне // *Экономика: теория и практика*. 2009. № 2. С. 53–55.
12. *Макаров А.С.* Проблемы систематизации условий формирования финансовой политики организации // *Вопросы экономики и права*. 2011. № 33. С. 203–207.
13. *Мамий Е.А., Байбуртян М.А.* Методические подходы к анализу рисков инновационных проектов // *Финансы и кредит*. 2011. № 15. С. 75–80.
14. *Мамий Е.А., Байбуртян М.А.* Нечетко-множественный подход к оценке инвестиционной привлекательности инновационных проектов // *Экономический анализ: теория и практика*. 2011. № 30. С. 36–41.
15. *Матковская Я.С.* Новый взгляд на природу финансовых рынков: преамбула инновационного подхода // *Финансы и кредит*. 2014. № 10. С. 2–10.
16. *Пешина Э.В., Авдеев П.А.* Динамика развития национальной инновационной системы России // *Креативная экономика*. 2014. № 7. С. 13–27.
17. *Платонова Ю.Ю., Зайченко С.Е.* Инструменты управления портфелем проблемных кредитов в современных условиях // *Финансы и кредит*. 2011. № 4. С. 28–36.
18. *Спирина С.Г.* Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // *Теория и практика общественного развития*. 2014. № 3. С. 252–254.
19. *Старкова Н.О., Заболоцкая В.В.* Формирование программы инновационного развития малых предприятий // *Научное обозрение*. 2011. № 6. С. 201–207.

20. *Старкова Н.О., Махов Н.С., Козырь Н.С.* Исследование современного состояния информационно-телекоммуникационной отрасли в РФ и ЕС // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2. С. 125–130.
21. *Третьякова С.Н., Шевченко И.В.* Современная концепция денежно-кредитного регулирования экономики // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1. С. 183–189.
22. *Федорова Е.А.* Методологические подходы к построению индекса финансовой стабильности для российского финансового рынка // Финансы и кредит. 2015. № 5. С. 11–20.
23. *Шевченко И.В., Коробейникова М.С.* Новые интегрированные структуры как инновационные формы развития российской экономики: теория и практика // Экономика: теория и практика. 2014. № 3. С. 13–21.
24. *Яковенко С.Н., Тимченко А.А.* Финансовые инновации в деятельности коммерческих банков: теоретико-экономические аспекты // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. С. 335.
25. *Яковенко С.Н., Семенюта О.Г.* Банковское корпоративное управление: региональный аспект // Финансы и кредит. 2009. № 19. С. 10–16.

RISK-BASED PRICING MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANKS

Elena A. MAMII^{a,*}, Anna I. BOCHAROVA^b

^aKuban State University, Krasnodar, Krasnodar Krai, Russian Federation
eamamiy@yandex.ru

^bKuban State University, Krasnodar, Krasnodar Krai, Russian Federation
a-bocharova@list.ru

*Corresponding author

Article history:

Received 20 May 2015

Accepted 4 June 2015

Keywords: pricing, interest rate, scoring, scoring system, credit history

Abstract

Importance The research examines basic aspects and technology for managing risk-based pricing (RBP), using the case study of the Russian banks. The research refers to methodological approaches, theoretical principles and practical basis for managing risk-based pricing as a necessary condition to optimize the risk-return ratio as part of the lending process that pursues stable liquidity and efficiency of the bank's operations.

Objectives The research identifies the main aspects for improving the lending process, using the cases of the Russian banks. We review tasks and objectives of RBP, techniques for setting up the interest rate, approaches to improving the methods, possibility and prospects of its use by banks, related economic and social effects that significantly stimulate the economic activity.

Methods The research uses proceedings by national scholars in economics, regulatory documents, official sources, expert reports, data of credit institutions, statistical data. The key concept of the research is based on the examination of factors and conditions that ensure a customized approach to measuring the loan value using the borrower's estimate.

Results We reveal theoretical principles of managing the interest rate, and review its correlation with social significance of the banking sector as part of the Russian economy. We also investigate tools for generating the technology under study, application of RBP technology in the Russian banks, and present comparative description of the conventional pricing approach and RBP. The article articulates prospects and capabilities of using the RBP approach in commercial banks.

Conclusions and Relevance The research discovers the nexus of the customized approach implemented in the lending process, and the bank's performance. We demonstrate what opportunities banks acquire by implementing the Risk-Based Pricing technique, and reflect its strengths and advantages as compared with traditional lending. We find out that this method is effective when the bank switches to the lending policies that are compliant with the contemporary economic reality.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

References

1. Aleshin V.A., Rudaeva O.O. Kreditnyi skoring kak instrument povysheniya kachestva bankovskogo risk-menedzhmenta v sovremennykh usloviyakh [Credit score as a tool to improve the quality of banking risk management under the current circumstances]. *TERRA ECONOMICUS*, 2012, vol. 10, no. 2-3, pp. 27–30.
2. Bogdashev I.V., Gevorkyan S.M., Spirina S.G. Otsenka vliyaniya global'nykh ekonomicheskikh protsessov na osnovnye trendy mirovoi bankovskoi sfery [Assessing the impact of global economic processes on the main trends in global banking]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economy and Entrepreneurship*, 2014, no. 11-3, pp. 100–104.
3. Borkhunov N.A., Sarkisyan M.A. Mirovoi venchurnyi biznes i razvitie agrarnoi ekonomiki [Global venture business and development of agricultural economy]. *APK: ekonomika, upravlenie = AIC: Economics, Management*, 2014, no. 6, pp. 85–93.
4. Gracheva M.V., Lyapina S.Yu. Analiz i upravlenie riskami innovatsionnoi deyatel'nosti [Analyzing and managing risks of innovative activities]. *Innovatsii = Innovation*, 2006, no. 1, pp. 38–47.

5. Gukova A.V., Anikina I.D., Kirov A.V. Finansovaya ustoichivost' organizatsii: model' otsenki i prognozirovaniya [Financial stability of the organization: a model for estimation and forecasting]. *Finansy i biznes = Finance and Business*, 2013, no. 3, pp. 46–53.
6. Endovitskii D.A., Babicheva N.E. Metodologicheskie osnovy ekonomicheskogo analiza razvitiya organizatsii [Methodological basis for economic analysis of corporate development]. *Daidzhest-finansy = Digest Finance*, 2012, no. 5, pp. 30–35.
7. Zaernyuk V.M. Privlekatel'nost' regionov dlya razvitiya seti kommercheskikh bankov: metodologicheskii aspekt [The regions' attractiveness for developing a chain of commercial banks: methodological considerations]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*, 2012, no. 39, pp. 44–50.
8. Kozyr' N.S., Getmanova A.V. Beskontaktnaya tekhnologiya MasterCard PayPass i perspektivy ee razvitiya v Rossii [The contactless MasterCard PayPass technology and prospects for its development in Russia]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2015, no. 4, pp. 44–54.
9. Kozyr' N.S., Tolstov N.S. Sovremennye printsipy formirovaniya bankovskikh stavok v RF [Modern principles for setting up bank interest rates in the Russian Federation]. *Ekonomika: teoriya i praktika = Economics: Theory and Practice*, 2014, no. 4, pp. 66–72.
10. Levin V.S., Matveeva T.A. Klassifikatsiya proizvodnykh finansovykh instrumentov [Classification of financial derivatives]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2011, no. 39, pp. 9–14.
11. Litvinskii K.O., Shevchenko K.I. Rol' strategicheskogo planirovaniya i regulirovaniya sotsial'no-ekonomicheskikh protsessov na mezourovne [The role of strategic planning and management of socio-economic processes at the meso-level]. *Ekonomika: teoriya i praktika = Economics: Theory and Practice*, 2009, no. 2, pp. 53–55.
12. Makarov A.S. Problemy sistematizatsii uslovii formirovaniya finansovoi politiki organizatsii [Issues of systematizing the conditions for formulating a corporate financial policy]. *Voprosy ekonomiki i prava = Problems of Economics and Law*, 2011, no. 33, pp. 203–207.
13. Mamii E.A., Baiburtyan M.A. Metodicheskie podkhody k analizu riskov innovatsionnykh proektov [Methodological approaches to analyzing risks of innovative projects]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2011, no. 15, pp. 75–80.
14. Mamii E.A., Baiburtyan M.A. Nechetko-mnozhestvennyi podkhod k otsenke investitsionnoi privlekatel'nosti innovatsionnykh proektov [A fuzzy set approach to assessing the investment attractiveness of innovative projects]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2011, no. 30, pp. 36–41.
15. Matkovskaya Ya.S. Novyi vzglyad na prirodu finansovykh rynkov: preambula innovatsionnogo podkhoda [A new view on the nature of the financial markets: preamble of innovative approach]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2014, no. 10, pp. 2–10.
16. Peshina E.V., Avdeev P.A. Dinamika razvitiya natsional'noi innovatsionnoi sistemy Rossii [Trends in developing the national innovative system of Russia]. *Kreativnaya ekonomika = Journal of Creative Economy*, 2014, no. 7, pp. 13–27.
17. Platonova Yu. Yu., Zaichenko S.E. Instrumenty upravleniya portfelem problemnykh kreditov v sovremennykh usloviyakh [Tools for managing a portfolio of non-performing loans under the current circumstances]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2011, no. 4, pp. 28–36.
18. Spirina S.G. Kompleksnyi finansovyi risk: sushchnost' i vzaimosvyaz' s finansovoi ustoichivost'yu khozyaistvuyushchikh sub"ektov [Integrated financial risk: the essence and correlation with financial stability of business entities]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*, 2014, no. 3, pp. 252–254.
19. Starkova N.O., Zabolotskaya V.V. Formirovanie programmy innovatsionnogo razvitiya malyykh predpriyatii [Forming the innovative development program]. *Nauchnoe obozrenie = Scientific Review*, 2011, no. 6, pp. 201–207.

20. Starkova N.O., Makhov N.S., Kozyr' N.S. Issledovanie sovremennogo sostoyaniya informatsionno-telekommunikatsionnoi otrasli v RF i ES [Studying the current status of IT and telecommunications in the Russian Federation and EU]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economy and Entrepreneurship*, 2014, no. 11-2, pp. 125–130.
21. Tret'yakova S.N., Shevchenko I.V. Sovremennaya kontsepsiya denezhno-kreditnogo regulirovaniya ekonomiki [The modern concept of monetary control over economy]. *Ekonomika ustoichivogo razvitiya = Economics of Sustainable Development*, 2015, no. 1, pp. 183–189.
22. Fedorova E.A. Metodologicheskie podkhody k postroeniyu indeksa finansovoi stabil'nosti dlya rossiiskogo finansovogo rynka [Methodological approaches to building the financial stability index for the Russian financial market]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2015, no. 5, pp. 11–20.
23. Shevchenko I.V., Korobeinikova M.S. Novye integrirovannye struktury kak innovatsionnye formy razvitiya rossiiskoi ekonomiki: teoriya i praktika [New integrated structures as innovative forms of development of the Russian economy: theory and practice]. *Ekonomika: teoriya i praktika = Economics: Theory and Practice*, 2014, no. 3, pp. 13–21.
24. Yakovenko S.N., Timchenko A.A. Finansovye innovatsii v deyatel'nosti kommercheskikh bankov: teoretiko-ekonomicheskie aspekty [Financial innovations in commercial banks' activity: theoretical and economic aspects]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya = Modern Problems of Science and Education*, 2013, no. 2, p. 335.
25. Yakovenko S.N., Semenyuta O.G. Bankovskoe korporativnoe upravlenie: regional'nyi aspekt [Banking corporate governance: regional aspects]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2009, no. 19, pp. 10–16.