

Al-Manara University

جامعة المنارة

Faculty of Business Administration

كلية إدارة الأعمال

"Credit Management"

Chapter III :

"Credit Scoring والتصنيف الائتماني"

المنارة

MANARA UNIVERSITY

Lect. Hadi KHALIL

Email: hadi.khalil@hotmail.fr

مقدمة:

• تعتمد الإدارة السليمة لمخاطر الائتمان على تكوين محفظة عالية الجودة من الأصول. لأن تسعير القروض يجب أن يعكس المخاطر المرتبطة بها. بالتالي تهدف استراتيجية الاختيار الجيدة للقروض إلى تجنب الخسائر الكبيرة. من هنا يأتي أسلوب تصنيف الائتمان كأسلوب لإدارة مخاطر من خلال تحليل مواصفات المخاطر للمقترض.

• فكل مقترض يتم إعطاؤه درجة معينة (Credit Scores)، تعبر عن درجة كفاءته الائتمانية، مع التأكيد أن نموذج التصنيف الائتماني الجيد يجب أن يكون شديد التمييز Discriminative: بحيث تعكس الدرجات العالية مخاطر معدومة تقريبًا، بينما تعبر الدرجات المنخفضة عن مخاطر عالية جدًا.



فكرة تصنيف الائتمان :

• خضعت تقنيات التصنيف الائتماني منذ نشأتها لمجموعة متنوعة من الاستخدامات. ولعل الاستخدام الأول هو المساعدة في اتخاذ القرار فيما يخص الموافقة على الائتمان من عدمه. يتم ذلك عن طريق فحص تفاصيل نموذج الطلب المقدم من المقترض. هذا التفاصيل ترتبط فيما يطلق عليه 5C ، وهي:

• الشخصية Character: تخص شخصية المقترض ونزاهته (على سبيل المثال ، السمعة ، الأمانة، ...).

• رأس المال Capital: يقيس الفرق بين أصول المقترض (على سبيل المثال ، السيارة ، منزل، ...) و التزاماته (على سبيل المثال ، نفقات الإيجار ،...).

• الضمان Collateral: يقيس الضمان المقدم في حالة وجود مشاكل في السداد (على سبيل المثال ، منزل ، سيارة ،...).

• القدرة Capacity: تقيس قدرة المقترض على الدفع (على سبيل المثال ، حالة الوظيفة ، الإيرادات، ...).

• الظرف Condition: يقيس ظروف المقترض (على سبيل المثال ، ظروف السوق ، الضغط التنافسي ، الطابع

الموسمي ،...).

فكرة تصنيف الائتمان :

•العنصر المهم في أسلوب التصنيف الائتماني هو استخدام بطاقة التصنيف والتي من خلالها يمكن الحصول على صورة سريعة عن المقترض مقدم الطلب وعن مواصفاته ال 5C الرئيسية والفرعية. و لفهم بطاقة التصنيف نأخذ المثال التالي: الجدول رقم 1

Characteristic	Range	Scorecard points
Age	Up to 30	80
	30–40	120
	>40	150
Income	Up to 10,000	50
	10,000–100,000	140
	> 100,000	170
Residential status	Owner	130
	Tenant	100
	With parents	70

فكرة تصنيف الائتمان :

• يظهر الجدول رقم 1 مثلاً على بطاقة التصنيف الائتماني:

• كما نرى أن هذه البطاقة تظهر طلباً للحصول على قرض من عميل يبلغ من العمر 35 عامًا ، و يحصل على دخل 12000 ، و يقيم مع الوالدين. بالنظر إلى بطاقة الأداء أعلاه ، تم تعيين (70 + 140 + 120) 330 نقطة لهذا العميل.

• نقوم بمقارنة هذه النقاط مع حد العتبة cut-off و بناءً على ذلك يتم اتخاذ القرار الائتماني. على سبيل المثال ، عند افتراض أن الحد الفاصل قدره 300 (400) ، فعندها سيتم منح القرض للعميل ، أما إذا كان الحد الفاصل 400 فعندها سيتم رفض ملف العميل. لكن بنفس الوقت، عندما تقترب درجة العميل من الحد الفاصل، فقد يكون ذلك مؤشراً على أن بطاقة قياس الأداء غير متأكدة تماماً مما إذا كان سيتم تصنيف العميل على أنه جيد أم سيئ. هذا هو السبب في أنه أحياناً يجب تحديد هامش حول الحد الفاصل، الأمر الذي سيتطلب مزيداً من الدراسة العملية المباشرة للعملاء الذين يحصلون على درجة (تقييم) ضمن هذا الهامش.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة:

• نظراً للنجاح الواسع النطاق لأسلوب التصنيف الائتماني في بيئة الائتمان الحالية، بدأت المؤسسات المالية أيضاً في استخدام تقنيات تسجيل الائتمان في مجموعة أخرى من الأنشطة. من جهة أخرى، كما نعلم في الأعمال المصرفية، من المهم متابعة مخاطر المعاملات المعتمدة في دفتر الأعمال المصرفية ومراقبة حالة القروض المعتمدة ليس فقط خلال مرحلة اتخاذ القرار بل يجب أن تستمر من فترة ما قبل تقديم الائتمان إلى بعد اتخاذ القرار خلال فترة حياة القرض.

• أولاً: التصنيف الائتماني خلال فترة التسويق Marketing Scores

• أدت المنافسة الشديدة من مختلف المؤسسات المالية التي تقدم منتجات مالية مماثلة (مثل بطاقات الائتمان والرهن العقاري) إلى تغيير السيطرة في السوق من سوق المقرضين إلى سوق المشتريين (المقترضين). بمعنى أن العميل هو الذي يقرر أي منتج أو عرض سيتم قبوله، بدلاً من أن يقرر المقرضون ما إذا كانوا سيقدمون عرضاً أم لا. في ظل هذه الظروف من سوق مشبع بالقروض الاستهلاكية وتسود فيه معدلات منخفضة، يكون هناك حاجة متزايدة لتقييم احتمالية أن يقبل العميل الأنواع المختلفة من المنتجات المالية. فكل عرض مقبول من عميل ذو تصنيف ائتماني جيد سيتمنح المؤسسة المالية ربحاً متوقعاً مرتفعاً.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة - :

- ضمن هذا السياق يعتبر التسويق ركيزة مهمة لاستراتيجية البنك ونجاحه. فمثلاً يؤدي النمو في قاعدة العملاء و تطوير منتجات مالية جديدة إلى تحسين إجمالي أصول المصرف و دخله. تستهدف الحملات التسويقية الناجحة المنتج "المناسب" للعميل " المناسب « Right product to the right customer ».
- لذلك تحدد نقاط الاستجابة Response Scores ما هو احتمال أن يتفاعل العميل مع الحملة التسويقية التي يقوم بها المصرف، على سبيل المثال ، «إرسال إيميلات للتعريف عن منتج جديد».
- يمكن تلخيص عملية تصنيف التسويق للعناصر الرئيسية التالية و هي ما نطلق عليه 4P:
- المنتج Product: مواصفات الخدمات المقدمة و مدى توافقها مع احتياجات العميل (المحتمل).
- التسعير Pricing: تحديد السعر، بما في ذلك الخصومات...

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة - :

• الترويج Promotion: الإعلان ، والدعاية ، والعلامة التجارية للمنتج المالي.

• المكان Place: القناة التي يتم من خلالها بيع المنتجات أو الخدمات المصرفية، على سبيل المثال، تمركز شبكة البيع بالتجزئة ، والخدمات المصرفية عبر الإنترنت ، وخصوصية مجموعة العملاء.

• فبذلك يهدف التصنيف التسويقي إلى تقليل تكلفة اكتساب العملاء الجدد و تقليل احتمال عدم رضا العملاء قدر الإمكان. فأغلب الحملات التسويقية يجب أن يكون موجهاً نحو عدد محدود من الأشخاص الذين لديهم كفاءة ائتمانية جيدة والذين يحصلون على درجة أعلى من الحد الفاصل Threshold. فهؤلاء الأشخاص يمكن اعتبارهم عملاء محتملون جدد أو حاليون.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف طلب الائتمان:

• ثانياً: تصنيف طلب الائتمان:

• يلخص تصنيف الائتمان جميع معلومات مقدم الطلب وتعيين درجة إجمالية واحدة، والتي تعكس الجدارة الائتمانية لمقدمي طلبات القروض.

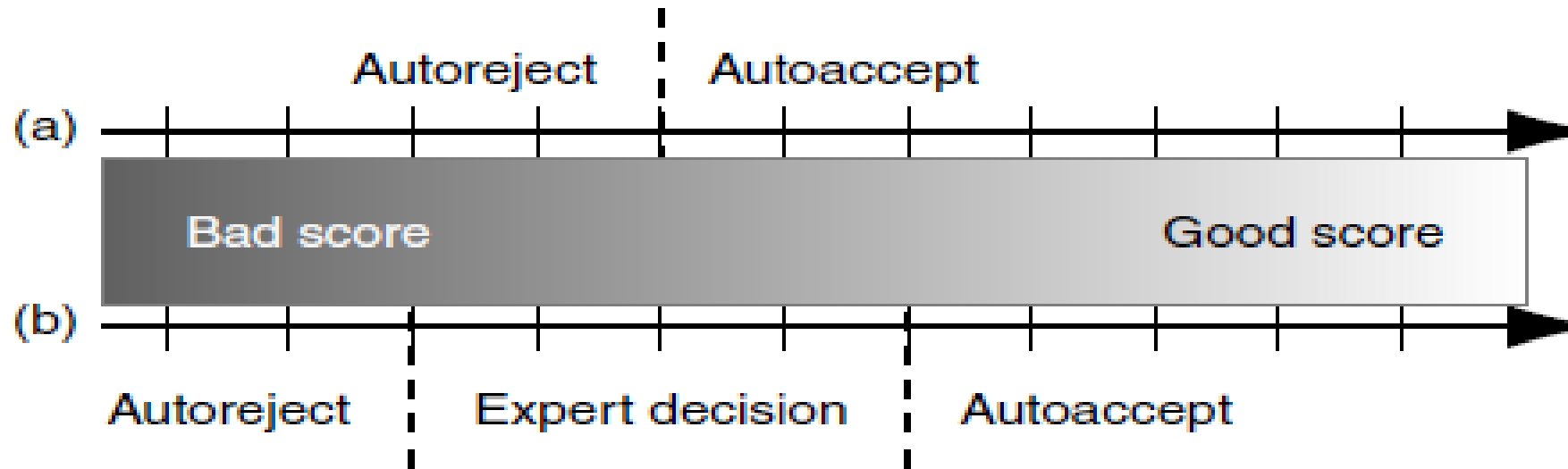
• تعتبر درجات طلب الائتمان من المدخلات الرئيسية في تقرير ما إذا كان ينبغي منح ائتمان جديد أم لا. فبناءً على المعلومات المتاحة في وقت تقديم الطلب، تعبر الدرجة عن احتمال حدوث مشكلات في السداد. الدرجات العالية إلى العملاء تشير إلى ذوي الجدارة الائتمانية، وبالتالي يجب منح الائتمان ، في حين تشير الدرجات المنخفضة إلى مفترضين سيئين بالتالي يجب حرمانهم من الائتمان.

• كما رأينا في المثال في الجدول 1. عندما يحصل العميل على درجة جيدة تتجاوز الحد أو القيمة الحرجة أو العتبة CUT-OFF، يتم منح القرض، وإلا فلن يتم ذلك. يعتمد مستوى الحد الفاصل Cut-off على استراتيجية البنك، واستعداده أو تساهله في قبول المخاطرة و تسعير القروض.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف طلب الائتمان:

• في بعض الحالات، يحدد المصرف مجال من الدرجات المتوسطة (بين الدرجة الجيدة أو السيئة) و هنا يتم تحديد نتيجة الموافقة من عدمها من حكم خبير مختص كما هو مبين في الشكل 1.

• بالنسبة لطلبات القروض المقبولة، يمكننا ربط سعر القرض و حجمه بمستوى الدرجة الممنوحة. أي أن سعر القرض يعتمد على مخاطر العميل. بمعنى أن العملاء ذوي المخاطر العالية سيتم منحهم مبالغ أقل وذلك لتقليل مخاطر التركيز Concentration Risk على المقترضين ذوي الجودة المنخفضة.



التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف طلب الائتمان:

• كما نرى في الشكل 1 هناك نوعين من تصنيف الائتمان:

• (a) أنظمة تصنيف الطلبات المؤتمتة بالكامل، تتم الموافقة على الطلب إذا تجاوزت الدرجة قيمة الحد الفصل Cut-Off؛

• (b) في أنظمة التصنيف شبه الآلية، تتم الموافقة على الطلب تلقائيًا أو رفضه عند الحصول على درجة عالية أو منخفضة. أما بالنسبة للدرجات المتوسطة، يتطلب القرار تحليل إضافي يقوم به خبير بشري مختص.



التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف الأداء:

• ثالثاً: تصنيف الأداء:

- بشكل عام، يتم استخدام تقييم أو تصنيف الأداء (Performance Score) لتقييم مخاطر العميل الحالي (Existing Client) أي الذي تم منح الائتمان له بالفعل، وذلك خلال مرحلة سداد الأقساط.
- غالباً ما نستخدم هنا فترة زمنية ثابتة في حدود سنة إلى عدة سنوات. بما أن تقييم الأداء يتم إجراءه على العملاء الموجودين بالفعل، لذلك سنحتاج معلومات أكثر تفصيلاً خلال فترة زمنية أطول من الفترة التي نحتاجها في تصنيف طلبات الائتمان من المتقدمين الجدد.
- يفيد تصنيف الأداء في مراقبة محفظة القروض الحالية وأدائها المستقبلي وخسائرها. حيث يتم استخدام النتائج في حسابات رأس المال التنظيمي والاقتصادي. فتصنيف الأداء يفيدنا في الكشف عن المقترضين ذوي المخاطر العالية ووضعهم على قائمة المراقبة قبل أن يصبحوا متأخرين في السداد أو قبل أن يتخلفوا عن السداد.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف الأداء:

• فبذلك يمكن للمصرف أن يقلل الخسائر عن طريق قياسها الفوري مثل مساعدة العملاء، إعادة هيكلة الديون ، و بنفس الوقت أيضًا عن طريق تقليل السقف الائتماني Credit limits للائتمان المتجدد Revolving Credit Line وأخذ الضمانات المناسبة.

• في الواقع تركز اتفاقية بازل 2 لرأس المال بشكل كبير على أنظمة تصنيف الأداء الداخلية لمراقبة المخاطر والتنبؤ به خلال أفق زمني افتراضي لمدة عام واحد.

• مثلًا عندما نقوم بتصنيف الأداء ونكتشف أن أحد الشركات المقترضة تعاني من أداء غير جيد فعندها يت تصنيفها ب حالة "الفشل المالي" Financia Failure أو حالة "الإفلاس" Bunkrupcy . لأنه عندها لن تستطيع الشركة دفع الالتزامات التي أصبحت مستحقة.

• الأسلوب الشائع الاستخدام في نماذج تصنيف الأداء هو استخدام مؤشرات الاقتصاد الكلي الرئيسية (مثل التضخم وأسعار الفائدة والبطالة ...) جنبًا إلى جنب مع خصائص الشركة (مثل المنافسة وجودة الإدارة وحصص السوق ...) بالإضافة إلى البيانات المالية للشركة.

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف الأداء:

• يمكن بعد ذلك التنبؤ بالوضع المالي المستقبلي للشركة باستخدام هذه البيانات ونماذج التصنيف الائتماني المتقدمة Advanced Models.

• أحد أهم نماذج التنبؤ بالإفلاس المشهورة جدًا هو نموذج Altman Z الذي تم تقديمه في عام 1968 ، باستخدام عينة من 66 شركة تصنيع Manufacturing firms ، حيث قام بإنشاء معادلة خطية لحساب قيمة تمييزية Z ، باستخدام خمس نسب مالية على النحو التالي:

جَامِعَة

$$z = 0.012x_1 + 0.014x_2 + 0.033x_3 + 0.006x_4 + 0.999x_5,$$

التصنيف الائتماني عبر مراحل تقديم الطلب المختلفة – تصنيف الأداء:

• حيث:

• X1: نسبة رأس المال العامل بالنسبة إلى إجمالي الأصول Working capital/ Total Assets

• X2: نسبة الأرباح المحتجزة إلى إجمالي الأصول Retained Profits / Total Assets

• X3: نسبة الأرباح قبل الفائدة و الضرائب إلى إجمالي الأصول Profits Befor Interest and Tax/Total Asset

• X4: نسبة القيمة السوقية للأسهم إلى إجمالي الديون Market Value / Total debts

• X5: نسبة المبيعات إلى إجمالي الأصول Sales/ Total Assets

• تشير درجات Z العالية إلى وجود شركات أكثر قوة من الناحية المالية. على سبيل المثال، تشير الدرجة $Z > 2,99$ إلى أن الشركة تقع في المنطقة الآمنة ، وأن درجة Z بين 1.8 و 2.99 تشير إلى أن الشركة في منطقة رمادية ، ودرجة Z أقل من 1.80 إلى أن الشركة تقع في المنطقة الحرجة Distress Zone.