



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА**

## **Опрос банков по кредитованию**

### **Руководство по заполнению анкеты**

Национальный Банк Республики Казахстан производит мониторинг развития кредитного рынка с помощью ежеквартального обследования банков второго уровня по кредитным условиям. Обследование охватывает кредитование нефинансовых организаций и физических лиц.

Данное руководство предназначено помочь участникам обследования заполнить опросник, предлагая объяснения ключевых терминов и понятий, отраженных в вопросах.

## 1. Общая информация по обследованию

1. Опрос банков проводится на ежеквартальной основе. Ответы банков второго уровня (далее – БВУ) предоставляются через веб-портал НБ РК (<https://nbportal.nationalbank.kz/>).
2. Цель исследования: оценка тенденций в изменении спроса и предложения кредитных ресурсов, системы управления рисками в БВУ.
3. Метод исследования: сплошной метод (все БВУ) путем анкетирования и проведения интервью с представителями отдельных БВУ.
4. Целевая группа (респонденты): опросник адресован руководителям банка, ответственных за формирование общей кредитной политики банка и (или) управления рисками.
5. Уведомление об участии банка в интервьюировании сообщается посредством электронной почты за 2 недели до интервью. Список представителей банка, участвующих в интервью, должен быть представлен согласно Приложению 1 в течение 3 рабочих дней после получения соответствующего уведомления. Представители БВУ, участвующие в интервью, должны быть комплексно осведомлены об основных аспектах кредитной деятельности банка (количественные и качественные показатели по кредитованию, процессы кредитования и фондирования, процесс риск-менеджмента в банке, и т.д.) и готовы отвечать на вопросы по всем разделам Анкеты.
6. Варианты ответов на большинство вопросов предполагают выбор одного из представленных ниже:
  - = уменьшится (-лся)/ужесточится (-лся) значительно;
  - = уменьшится (-лся)/ужесточится (-лся) незначительно;
  - 0 = останется (-лся) на прежнем уровне;
  - + = увеличится (-лся)/смягчится (-лся) незначительно;
  - ++ = увеличится (-лся)/смягчится (-лся) значительно;
  - н/п = не применимо.
7. Вариант “не применимо” следует использовать в случае несоответствия вариантов ответов основной деятельности банка, банковским продуктам, осуществляемым операциям и т.д.
8. Опция “Другое” в отдельных вопросах анкеты даёт возможность респонденту добавить свой вариант подвопроса(-ов).
9. При ответе на вопросы следует выставлять оценку по сравнению с предшествующим кварталом. В ответах о прогнозах, следует выставлять оценку по сравнению с обследуемым кварталом.
10. При ответе на вопросы респондент может ввести дополнительные комментарии в графе для Примечания под каждым вопросом Анкеты.

## 2. Рынок банковского кредитования

### 2.1. Корпоративный сектор

1. Ответы на вопросы данного подраздела должны охватывать всю кредитную деятельность банка на рынке корпоративного кредитования в тенге и в иностранной валюте.

2. Вопросы задаются в разрезе субъектов предпринимательства, которые определяются как:

- крупное предпринимательство (численность работников более 250 чел. и (или) среднегодовой доход свыше трехмиллионкратного МРП);
- малое предпринимательство (численность работников не более 100 чел. и среднего годовым доходом не свыше трехсоттысячкратного МРП);
- среднее предпринимательство (индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства).

Банк также может использовать собственную классификацию крупного, малого и среднего предпринимательства. В этом случае, необходимо указать используемую банком классификацию в Примечаниях под вопросом №1 подраздела «Корпоративный сектор» Анкеты на веб-портале НБ РК.

3. *Нефинансовая организация* – организация, которая производит товары и/или предоставляет нефинансовые услуги.

4. *Спрос* на кредиты является потребностью нефинансовых организаций в финансировании, независимо от того, приведет ли эта потребность к займу или нет. Оценка изменения спроса базируется на общем количестве поступивших в банк заявок новых и существующих клиентов на получение кредита (в том числе заявки, поступившие в филиалы) за последние 3 месяца, по которым было принято как положительное, так и отрицательное решение. Кредитование в рамках кредитной линии, утвержденной уже в прошлых кварталах, не учитывается как новая заявка. При этом необходимо исключать сезонные факторы, влияющие на спрос, которые могут быть обусловлены изменением деловой активности предприятий в те или иные периоды календарного года. Банки не должны оценивать изменение спроса по сравнению с историческими средними или другими ссылочными значениями, такими как планы выдач, объем выдачи, сумма заявок и т.д.

Значимость изменения спроса на кредиты оценивается согласно следующей шкале:

- = уменьшился/уменьшится значительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 15% и выше;
- = уменьшился/уменьшится незначительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 5%-15%;
- 0 = остался/останется на прежнем уровне, если количество заявок изменилось/изменится на 5% и ниже;

+ = увеличился/увеличится незначительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 5%-15%;  
++ = увеличился/увеличится значительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 15% и выше;  
н/п = не применимо, если Ваш банк не кредитует определенные категории заемщиков.

5. Спрос на краткосрочные займы оценивается на основе количества заявок на займы, срок погашения которых не превышает 12 месяцев, тогда как спрос на долгосрочные займы оценивается на основе количества заявок на займы, срок погашения свыше 12 месяцев.

Значимость изменения спроса на кредиты в разрезе срочности кредитов и валюты займов оценивается согласно следующей шкале:

-- = уменьшился/уменьшится значительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 15% и выше;  
- = уменьшился/уменьшится незначительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 5%-15%;  
0 = остался/останется на прежнем уровне, если количество заявок изменилось/изменится на 5% и ниже;  
+ = увеличился/увеличится незначительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 5%-15%;  
++ = увеличился/увеличится значительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 15% и выше;  
н/п = не применимо, если Ваш банк не кредитует определенные категории заемщиков.

#### *6. Факторы, влияющие на спрос.*

А. Финансирование по объектам и целям кредитования. Данный пункт разъяснений не требует.

Б. Изменение условий кредитования.

- Изменение сроков кредитования – продление или сокращение срока погашения кредита.
- Изменение процентных ставок – увеличение или сокращение ставок вознаграждения.
- Изменение прочих условий кредитования – смягчение или ужесточение условий кредитования, за исключением срока кредитования и процентных ставок.

В. Проведение маркетинговых акций и рекламных кампаний. Влияние маркетинговых акций и рекламных кампаний на спрос.

Г. Другое. Иные факторы, влияющие на спрос, неупомянутые в вопросе.

Значимость влияния факторов следует оценить согласно следующей шкале:

- 1=повлияло значительно на снижение спроса, если уменьшение количества заявок на 15% и выше объясняется рассматриваемым фактором;
- 2=повлияло в некоторой степени на снижение спроса, если уменьшение количества заявок на 5%-15% объясняется рассматриваемым фактором;
- 3=не повлияло на спрос, если изменение количества заявок на 5% и ниже объясняется рассматриваемым фактором;

4=повлияло в некоторой степени на увеличение спроса, если увеличение количества заявок на 5%-15% объясняется рассматриваемым фактором;

5=повлияло значительно на увеличение спроса, если увеличение количества заявок на 15% и выше объясняется рассматриваемым фактором.

Несколько факторов одновременно могут оказать противоположенные эффекты на спрос. То есть, одни факторы могут оказать положительное влияние на спрос, а другие – отрицательное. Окончательное изменение в спросе зависит от того, какой из этих факторов доминирует. Респонденту следует указать подобные противоположенные эффекты при ответе на вопросы.

7. *Готовность* банка кредитовать относится к расположенности банка кредитовать при сложившемся уровне спроса, кредитного риска, рыночной доли, прибыльности сегмента, стоимости фондирования и других факторов. При ответе следует исходить из принципа независимости готовности банка кредитовать и условий банковского кредитования, учитывая возможности банка в части фондирования и ликвидности.

На вопрос о готовности кредитовать банкам следует отвечать, используя следующее:

-- = уменьшилась/уменьшится значительно, если готовность снизилась/снизится для широкого круга заемщиков;

- = уменьшилась/уменьшится незначительно, если готовность снизилась/снизится для отдельных групп заемщиков;

0 = осталась/останется на прежнем уровне, если готовность не изменилась/не изменится;

+ = увеличилась/увеличится незначительно, если готовность повысилась/повысится для отдельных групп заемщиков;

++ = увеличилась/увеличится значительно, если готовность повысилась/повысится для широкого круга заемщиков;

н/п = не применимо, если Ваш банк не кредитует определенные категории заемщиков.

8. *Условия кредитования*. На вопрос об условиях кредитования следует указать оценку общего изменения условий кредитования (процедуры отбора заемщиков) на конец отчетного квартала по сравнению с предыдущим кварталом:

-- = ужесточились/ужесточатся значительно, если процедура отбора заемщиков ужесточилась/ужесточится для широкого круга заемщиков;

- = ужесточились/ужесточатся незначительно, если процедура отбора заемщиков ужесточилась/ужесточится для отдельных групп заемщиков;

0 = остались/останутся на прежнем уровне, если процедура отбора заемщиков не изменилась/не изменится;

+ = смягчились/смягчатся незначительно, если процедура отбора заемщиков смягчилась/смягчится для отдельных групп заемщиков;

++ = смягчились/смягчатся значительно, если процедура отбора заемщиков смягчилась/смягчится для широкого круга заемщиков;

н/п = не применимо, если Ваш банк не кредитует определенные категории заемщиков.

9. *Факторы, влияющие на условия банковского кредитования*.

#### А. Ресурсы фондирования и капитал

- Изменение показателей ликвидности (в том числе, изменение в политике управления активами и обязательств банка). Любое изменение приоритетов политики управления банковскими активами (в том числе относящихся к видам активов, уровню риска по ним, срочности), а также изменения приоритетов политики формирования обязательств, влекущие за собой изменение структуры активов (вследствие изменения срочности, валютной структуры и иных характеристик обязательств).

#### Б. Конкуренция

- Конкуренция со стороны других банков. Изменения условий предоставления кредитов и займов банками, которые представляются существенными для Вашего банка при выработке кредитного поведения банка.

- Конкуренция со стороны небанковских учреждений. Изменения условий предоставления кредитов и займов микрофинансовыми организациями, и т.п., которые представляются существенными для Вашего банка при выработке кредитного поведения банка.

- Конкуренция со стороны фондового рынка. Изменения условий на фондовом рынке, которые представляются существенными для Вашего банка при выработке кредитного поведения банка.

#### В. Восприятие риска

- Ожидания изменений тенденций экономического развития. Прогнозные ожидания о росте ВВП, динамике обменного курса, цены на ГСМ, доходов населения, занятости, инфляции, и других экономических факторов, которые представляются существенными для Вашего банка при выработке условий кредитования.

- Изменение профиля риска в той или иной отрасли экономики. Воздействие любых отраслевых событий (например, событий в энергетическом секторе) на конкретные риски/выгоды кредитования определенного сектора.

- Риск залогового обеспечения включает в себя риск обесценивания залога (связан с возможным изменением рыночной стоимости предмета залога в течение срока действия договора), правовой риск (связан с возможными нарушениями законодательства недобросовестными залогодателями и прочее), риск неликвидности обеспечения (невозможность реализации предмета залога на рынке по обоснованной стоимости, а также возможную потерю предметом залога своей ликвидности в течение действия договора), риск неправильной оценки предмета залога (в случае отсутствия достаточного количества информации о предмете залога, низкой квалификации сотрудников, производящих оценку, либо при совершении сотрудниками должностного преступления).

- Изменение финансового положения крупнейших заемщиков. Изменение финансового положения или перспектив деятельности предприятий-заемщиков нефинансового сектора, влияющее на их платежеспособность, а также потенциальных заемщиков по новым кредитам.

- Изменения в законодательных актах и/или требованиях в и/или регуляторных действиях НБ РК и других государственных органов. Принятие законодательных, нормативно-правовых актов и любые другие действия НБ РК и других государственных органов, повлиявшие на изменение кредитного поведения банка. Изменения в ценовых (ставки), так и неценовых (сроки, минимальные объемы сделок, требования к обеспечению, и т.д.)

условиях операций НБ РК по рефинансированию банков и привлечению средств банков, лимиты объемов этих операций.

## 2.2. Физические лица

1. Ответы на вопросы данного подраздела должны охватывать всю кредитную деятельность банка на рынке кредитования физических лиц в тенге и в иностранной валюте.

2. *Спрос* на кредиты является потребностью физических лиц в финансировании, независимо от того, приведет ли эта потребность к займу или нет. Оценка изменения спроса на кредиты базируется на общем количестве поступивших в банк заявок (в том числе зарегистрированные онлайн-заявки, телефонные обращения и пр.) новых и существующих клиентов на получение кредита за последние 3 месяца, по которым было принято как положительное, так и отрицательное решение. При этом необходимо исключать сезонные факторы, влияющие на спрос, которые могут быть обусловлены изменением деловой активности предприятий в те или иные периоды календарного года. Кредитование в рамках кредитной линии утвержденной уже в прошлых кварталах, не учитывается как новая заявка. Банки не должны оценивать изменение спроса по сравнению с историческими средними или другими ссылочными значениями, такими как цели продаж, объем выдачи, сумма заявок и т.д.

Значимость изменения спроса на кредиты оценивается согласно следующей шкале:

-- = уменьшился/уменьшится значительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 15% и выше;

- = уменьшился/уменьшится незначительно, если количество заявок уменьшилось/уменьшится на 5%-15%;

0 = остался/останется на прежнем уровне, если количество заявок изменилось/изменится на 5% и ниже;

+ = увеличился/увеличится незначительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 5%-15%;

++ = увеличился/увеличится значительно, если количество заявок увеличилось/увеличится на 15% и выше;

n/p = не применимо, если Ваш банк не предоставляет указанный вид кредита.

### 3. Факторы, влияющие на спрос.

А. Потребность в кредитовании. Данный пункт разъяснений не требует.

Б. Изменение условий кредитования.

- Изменение сроков кредитования – продление или сокращение срока погашения кредита.

- Изменение процентных ставок – увеличение или сокращение ставок вознаграждения.

- Изменение комиссий - увеличение или сокращение комиссий, не связанные со ставкой вознаграждения.

- Изменение прочих условий кредитования – смягчение или ужесточение условий кредитования, за исключением срока кредитования, процентных ставок и комиссий.

В. Проведение маркетинговых акций и рекламных кампаний. Влияние маркетинговых акций и рекламных кампаний на спрос.

Г. Государственные программы поддержки жилищного строительства. Влияние государственной поддержки на спрос.

Д. Другое. Иные факторы, влияющие на спрос, неупомянутые в вопросе.

Значимость влияния факторов следует оценить согласно следующей шкале:

1=повлияло значительно на снижение спроса, если уменьшение количества заявок на 15% и выше объясняется рассматриваемым фактором;

2=повлияло в некоторой степени на снижение спроса, если уменьшение количества заявок на 5%-15% объясняется рассматриваемым фактором;

3=не повлияло на спрос, если изменение количества заявок на 5% и ниже объясняется рассматриваемым фактором;

4=повлияло в некоторой степени на увеличение спроса, если увеличение количества заявок на 5%-15% объясняется рассматриваемым фактором;

5=повлияло значительно на увеличение спроса, если увеличение количества заявок на 15% и выше объясняется рассматриваемым фактором.

Несколько факторов одновременно могут оказать противоположенные эффекты на спрос. То есть, одни факторы могут оказать положительное влияние на спрос, а другие – отрицательное. Окончательное изменение в спросе зависит от того, какой из этих факторов доминирует. Респонденту следует указать подобные противоположенные эффекты при ответе на вопросы.

4. *Готовность* банка кредитовать относится к расположенности банка кредитовать при сложившемся уровне спроса, кредитного риска, рыночной доли, прибыльности сегмента, стоимости фондирования и других факторов. При ответе следует исходить из принципа независимости готовности банка кредитовать и условий банковского кредитования, учитывая возможности банка в части фондирования и ликвидности.

На вопрос о готовности кредитовать банкам следует отвечать, используя следующее:

-- = уменьшилась/уменьшится значительно, если готовность снизилась/снизится для широкого круга заемщиков;

- = уменьшилась/уменьшится незначительно, если готовность снизилась/снизится для отдельных групп заемщиков;

0 = осталась/останется на прежнем уровне, если готовность не изменилась/не изменится;

+ = увеличилась/увеличится незначительно, если готовность повысилась/повысится для отдельных групп заемщиков;

++ = увеличилась/увеличится значительно, если готовность повысилась/повысится для широкого круга заемщиков;

н/п = не применимо, если Ваш банк не предоставляет указанный вид кредита.

Например, если готовность банка кредитовать увеличилась только для клиентов, которые имеют зарплатную карту в данном банке, то банку следует отметить «увеличилась незначительно», поскольку данные клиенты входят в узкий круг заемщиков.



5. *Условия кредитования.* На вопрос об условиях кредитования следует указать оценку общего изменения условий кредитования (процедуры отбора заемщиков) на конец отчетного квартала по сравнению с предыдущим кварталом:

-- = ужесточились/ужесточатся значительно, если процедура отбора заемщиков ужесточилась/ужесточится для широкого круга заемщиков;

- = ужесточились/ужесточатся незначительно, если процедура отбора заемщиков ужесточилась/ужесточится для отдельных групп заемщиков;

0 = остались/останутся на прежнем уровне, если процедура отбора заемщиков не изменилась/не изменится;

+ = смягчились/смягчатся незначительно, если процедура отбора заемщиков смягчилась/смягчится для отдельных групп заемщиков;

++ = смягчились/смягчатся значительно, если процедура отбора заемщиков смягчилась/смягчится для широкого круга заемщиков;

н/п = не применимо, если Ваш банк не кредитует не предоставляет указанный вид кредита.

6. *Кредитный скоринг.* Процесс отбора заемщиков может ужесточиться/смягчиться из-за изменений пороговых значений в показателях модели скоринга, изменений в весах, установленные к существующим показателям, или изменения используемых показателей.

Значимость изменения порогового значения кредитного скоринга следует оценить согласно следующей шкале:

-- = ужесточились значительно, если пороговые значения кредитного скоринга увеличились на 15% и выше;

- = ужесточились незначительно, если пороговые значения кредитного скоринга увеличились на 5% - 15%;

0 = остались на прежнем уровне, если пороговые значения кредитного скоринга изменились на 5% и ниже;

+ = смягчились незначительно, если пороговое значение кредитного скоринга снизились на 5% - 15%;

++ = смягчились значительно, если пороговое значение кредитного скоринга снизились на 15% и выше;

н/п = не применимо, если Ваш банк не использует систему кредитного скоринга или не предоставляет указанный вид кредита.

## 2.3. Открытые вопросы

1. *Поступившие кредитные заявки* включают в себе все зарегистрированные заявки новых и существующих клиентов на получение кредита, в том числе онлайн-заявки, телефонные обращения, заявки на открытие кредитной линии и прочие, поступившие в банк (в том числе в филиалы банка по всей стране), за последние 3 месяца, по которым было принято как положительное, так и отрицательное решение. Кредитная заявка в рамках кредитной линии, утвержденной уже в прошлых кварталах, не учитывается как новая заявка.

2. *Средняя сумма займа поступивших заявок* – арифметическое среднее суммы займа всех поступивших заявок. Если в банк поступило  $n$ -ное количество заявок, и если суммы займа по каждой заявке  $x_1, \dots, x_n$ , то средняя сумма кредита поступивших займов =  $\frac{\sum_1^n x_i}{n}$ .

### **3. Дополнительные вопросы на актуальные тенденции развития финансового сектора Казахстана**

Данный раздел предназначен для специальных дополнительных вопросов.

Контактные данные ответственного исполнителя НБ РК:  
тел.: 3-302-568  
e-mail: [zhansaya.kantaeva@nationalbank.kz](mailto:zhansaya.kantaeva@nationalbank.kz)

Приложение 1

Список представителей БВУ, участвующих в интервью:

№	Банк	Ф.И.О. (полностью)	Должность и подразделение	Контактные данные (телефон, e-mail)	Резидентство
1					
2					
3					