

## Credit Scoring for Leasing, How Leasing Models Differ from Bank Lending Models

Dean Caire

### اعتبارسنجی لیزینگ، تفاوت مدل‌های لیزینگ از مدل‌های وام‌دهی بانک

ترجمه و تلخیص: سمیرا بهرخ  
کارشناس برنامه‌ریزی، تحقیق و توسعه

#### چکیده

این مقاله به بررسی چگونگی تفاوت مدل‌های کاربردی اعتبارسنجی برای لیزینگ با مدل‌های توسعه یافته اعتبارسنجی وام برای بانک می‌پردازد. مدل‌های وام‌دهی بانکی، احتمالات بازپرداخت تعهدات اعتباری مشتری را اندازه‌گیری می‌کند. مدل‌های تجهیزات لیزینگ، ریسک بازپرداخت مشتری را ارزیابی می‌کند. اما باید ارزش دارایی‌ها و فروشندگی را نیز در نظر گرفت، روی هم رفته هر دو این‌ها در ریسک و خطر قراردادهای لیزینگ (اجاره) تأثیر می‌گذارد. راه‌اندازی سیستم‌های خودکار کارشناسی برای لیزینگ، از طریق تحلیل شکاف بین احتمال بروز معوقات و ارزش‌های فروش مجدد دارایی‌ها می‌تواند کنترل مؤثرتری بر هر قرارداد در مواجهه با ریسک باشد.

#### تفاوت بین مدل‌های وام‌دهی و لیزینگ

مدل‌های ارزیابی وام‌دهی بانک‌ها، احتمال قصور مشتریان را از اعتبار آن‌ها تخمین می‌زند. براساس خروجی‌های این مدل‌های آماری احتمال قصور مشتریان برای بانک‌ها برآورد می‌شود. همچنین مدل‌های حرفه‌ای، ریسک اعتباری مشتریان را رتبه‌بندی می‌کند. در هر دو مدل، از تجربیات گذشته در پیشگویی رفتار بازپرداختی آینده استفاده می‌شود. از نقطه‌نظر ریسک، وام‌های بانکی و لیزینگ تجهیزات دارای تفاوت‌های زیر هستند:

۱. شرکت لیزینگ (موجر) به طور قانونی مالک دارایی است. بنابراین تجهیزات به نام او هستند. بانک معمولاً رهن یا وثیقه می‌گیرد که در بسیاری از موارد به منظور امنیت، ارزش آن بیشتر از ارزش تجهیزات و یا وام است.
۲. شرکت‌های لیزینگ همکاری نزدیکی با تعدادی از تولیدکنندگان منتخب (مثل کامیون، تریلی، بالابر، لیفتراک و ...) دارند که این تولیدکنندگان معمولاً بازخرید تجهیزات را گارانتی می‌کنند. این امر تا حدی ریسک یک معامله بد را کاهش می‌دهد.
۳. تجهیزات به طور کلی یک بازار ثانویه دارند که اجازه می‌دهد شرکت‌های لیزینگ ارزش تجهیزات را در طول مدت اجاره تخمین زنند. همچنین تملک دارایی لیزینگ به طور کلی راحت و سریع‌تر از وثیقه است. بنابراین لیزینگ حتی در معاملات بد هم می‌تواند سودمند باشد.

بنابراین، تفاوت‌های ریسک لیزینگ با وام‌دهی بانک‌ها منجر به اعتبارسنجی لیزینگ هم در بازپرداخت اقساط و هم در هزینه‌های معاملات بازپس‌گیری تجهیزات می‌شود.

هدف این مقاله پیشنهاد مدلی برای اعتبارسنجی لیزینگ است که با توجه به دانش بازار و مشتریان در یک برنامه طراحی شده، بعضی از بهترین تمرین‌ها را برای ساخت مدل‌های ارزیابی برای معاملات لیزینگ ارائه می‌دهد.

- گسترش مداوم تخصص شرکت
- افزایش کارایی معاملات (در نتیجه ارائه خدمات بهتر)
- کنترل مؤثرتر معاملات

#### موازنه ریسک مشتری، تولیدکننده و تجهیزات

سه حوزه کلیدی ریسک در معاملات لیزینگ عبارت است از:

۱. ریسک مشتری: تمایل و توانایی مشتریان برای بازپرداخت اجاره

۲. ریسک فروشنده: فروشندگان خوب مشتریان خوب معرفی می کنند و بالتبع قراردادهای لیزینگ در حل و فصل مشکلات مشتریان بد کمک می کنند.

۳. ریسک فروش مجدد دارایی: قیمت واقعی دارایی در بازار ثانویه

مدل های اعتبارسنجی لیزینگ باید موازنه ای بین احتمال قصور (ریسک مشتری) و احتمال سود/ضرر فروش دارایی بهنگام قصور برقرار نمایند. اگرچه برخلاف وام های بانکی، بسیاری از معاملات بد لیزینگ باز هم سودآور هستند و نیازی به تسویه آن ها نیست ولیکن، یک کارت امتیازی لیزینگ باید بتواند نه تنها خوب یا بد بودن یک معامله را مشخص کند بلکه، شدت آن را نیز پیش بینی کند.

### ساختن یک مدل ارزیابی برای لیزینگ تجهیزات استاندارد

بهترین نوع مدل ارزیابی آماری، حرفه ای یا ترکیبی از هر دو است که به کیفیت و کمیت اطلاعات در دسترس و استراتژی تجاری بخش های ارزیابی شده بستگی دارد. بدون در نظر گرفتن تکنیک مدل مورد استفاده، مدل باید شامل فاکتورهای زیر باشد:

#### ریسک مشتری:

ارزیابی ریسک مشتری همانند آنچه در مدل های وام دهی بانکی استفاده می شود شامل ترکیبی از اطلاعات دموگرافیک، مالی و سابقه اعتباری مشتری است.

#### ریسک فروشنده:

فروشندگان به طور دوره ای در پنج رده و براساس همکاری و تجربه ای که دارند رتبه بندی می شوند.

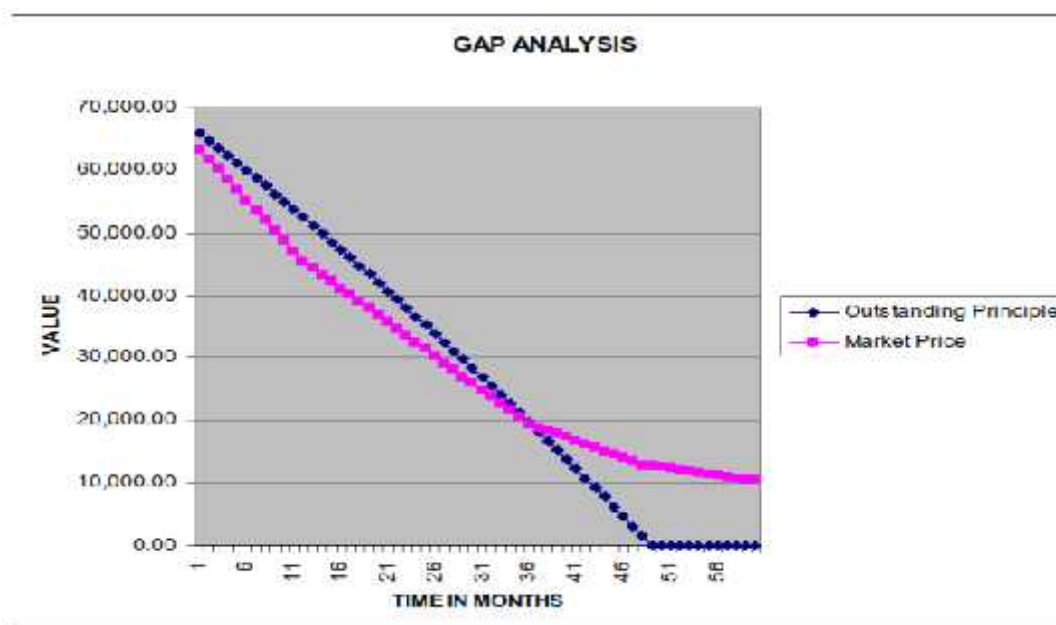
#### ریسک فروش مجدد دارایی:

قیمت دارایی در بازار ثانویه مهمترین معیار تعیین سود و یا ضرر در یک معامله لیزینگ است. اطلاعات بازار، تجربه و قیمت ها و ... از مهمترین عوامل تهیه جدول برآورد قیمت آتی هستند.

### تجزیه و تحلیل شکاف

تجزیه و تحلیل شکاف، آزمونی برای بررسی تفاوت احتمال معوقات و ارزش بازار است. رسم نمودارهای برآورد معوقات (حاصل از اعتبارسنجی) و برآورد ارزش آتی قیمت تجهیزات نشان دهنده میزان سود/ضرر در صورت بروز معوقات در طول مدت اجاره است. این تحلیل شکاف ساده باعث عملکرد بهتر در مدیریت ریسک می شود. برای مشتریان با ریسک بهتر وجود شکاف تا حدی قابل پذیرش بوده و در حالی که هرگونه شکاف برای مشتریان با ریسک بالا غیر قابل قبول است.

تصویر ۱: نمونه تجزیه و تحلیل شکاف



در تصویر بالا، بین برآورد معوقات و قیمت بازار شکاف وجود دارد. برآوردها می توانند بصورت سالانه، ماهانه، بیشترین شکاف، کمترین شکاف و... انجام گیرند. هدف اصلی این برآوردها کنترل بروز شکاف منفی، و نه ایجاد شکاف مثبت، می باشد. شکاف با دریافت پیش پرداخت بیشتر و یا کوتاه تر کردن دوره اجاره حذف می شود.

### نتیجه گیری:

به طور خلاصه، ارزیابی اعتباری تجهیزات در لیزینگ با وام‌های تجاری متفاوت است. نقش فروشنده و مالکیت موجد منجر به افزایش پیچیدگی برآورد ریسک معامله شده و اعتبارسنجی مشتریان به تنهایی دیگر کفایت نمی کند. هرچه بازار ثانویه کالا ضعیف تر باشد، ریسک اعتباری مشتری از اهمیت بیشتری برخوردار می گردد. در حالی که تمامی این ریسک ها در صورت وجود یک تولیدکننده خوب که همکاری های لازم را برای جبران خسارت لیزینگ انجام می دهد، از اهمیت کمتری برخوردار هستند. **تحلیل شکاف در شناسایی، اندازه گیری و کنترل ریسک به صورت بهینه به ما کمک می کند. به عنوان مثال شکاف برای مشتریان با ریسک بالا باید حذف گردد، ولی برای مشتریان با ریسک کمتر با در نظر گرفتن شرایطی، قابل قبول است. وجود یک نرم افزار با کاربری آسان می تواند به نیروی انسانی لیزینگ جهت انجام محاسبات در حضور مشتریان کمک کند.**