

EXECUTIVE INTERVIEW

Автор

John Baer,
Senior Director of Product Management
russia@moody's.com

Связаться с нами

John Baer,
Senior Director of Product Management

Эвелен Ферейра,
Старший специалист по
Маркетингу – Россия

russia@moody's.com

Также, Вы можете связаться с нашей
службой поддержки:

Америка +1.212.553.1653

Европа +44.20.7772.5454

Азиатско-
Тихоокеанский регион +85.2.2916.1121

Япония +81.3.5408.4100

Повысить эффективность, снизить риски

ДЖОН БАЕР, старший директор продуктового управления компании Moody's Analytics, рассуждает о том, почему новое банковское регулирование вызовет потребность в применении более совершенных практических методик анализа и управления данными для принятия оптимальных решений о выдаче кредитов.

С принятием новых нормативных актов, регулирующих деятельность банков – включая закон Додда-Фрэнка и «Базель III», коммерческие банки сконцентрируются на соответствии повышенным требованиям к регулятивному капиталу и «прозрачности» деятельности. Руководителям департаментов управления рисками и технологиями необходимо будет проанализировать, насколько полными являются используемые инструменты выдачи коммерческих кредитов, и внедрить системы кредитной оценки, основанные на фактических данных и принимающие во внимание особенности совокупного портфеля и корпоративной стратегии управления рисками, что потребует тщательной работы с данными.

Как, по вашему мнению, изменятся технологические потребности финансовых организаций?

Ожидаемое повышение требований к регулятивному капиталу приведет к росту потребности отрасли коммерческого кредитования в том, чтобы усовершенствовать процессы оценки платежеспособности заемщика и повысить прибыльность кредитов. В последнее десятилетие система коммерческого кредитования отставала по темпам вложений от розничной системы кредитования. Чтобы остаться конкурентоспособными, банки должны будут внедрить более эффективные процессы оценки платежеспособности заемщиков. В настоящее время банки пересматривают инструменты управления данными о рисках контрагентов и способы принятия обоснованных решений о выдаче кредита, основанных на «аппетите к риску» и характеристиках совокупного портфеля с учетом рисков. С технологической точки зрения, чтобы соответствовать новым требованиям, коммерческим банкам понадобится внедрить современные системы выдачи кредитов с надежными механизмами анализа рисков.

Компании могут обеспечить эффективность деятельности и снижение издержек андеррайтинга, стандартизируя бизнес-процессы на основе технологической платформы, которая включает в себя хранилище данных о рисках. Системы такого типа позволяют осуществлять непрерывное управление рисками и в то же время консолидировать данные для отчетности.

В связи с усилением банковского регулирования, регулирующие органы будут требовать предоставления более подробной финансовой и нефинансовой информации, влияющей на принятие кредитных решений. Банки стремятся привести в соответствие этим требованиям свои системы и принять единую базу данных по рискам, чтобы повысить прозрачность и эффективность процессов. Используя один центральный источник информации о рисках, банки также могут непрерывно отслеживать риски по всем подразделениям, и сокращать ненужные, устаревшие системы. Такая консолидация процесса выдачи кредитов под одной платформой может также сократить совокупную стоимость владения банка.

Какие изменения в индустрии финансовых услуг будут вызваны реформами регуляторов США, как, например, закон Додда-Фрэнка?

Закон Додда-Фрэнка является достаточно обширным и затрагивает многие аспекты деятельности финансовых организаций. Одним из его основополагающих принципов является создание единой системы обзора данных всей организации. В частности, Служба финансовых исследований будет наделена широкими полномочиями запрашивать и получать данные от банков. Финансовые организации должны иметь универсальное хранилище данных с информацией о контрактах. Банкам также будет необходимо быстро реагировать на любые запросы регулятора, начиная от регулятивного капитала и заканчивая рисками ликвидности, в обязательном порядке предоставляя централизованные, комплексные и суммарные данные.

Компании должны осознавать коммерческую ценность применения усовершенствованных методик анализа и управления данными в рамках полностью автоматизированной системы выдачи кредитов. Такая система позволит предоставлять не только подробную финансовую и нефинансовую информацию, но и иметь в наличии полные и достоверные данные о встречной стороне и этапах сделки, позволяющие произвести расчет регулятивного и экономического капитала для определения и оценки возможностей повышения прибыльности банка в рамках направлений его деятельности.

На что нужно обращать внимание при выборе технологической платформы для выдачи коммерческих кредитов, чтобы получить максимальную отдачу от инвестиций в IT?

На рынке представлено большое количество поставщиков решений для выдачи кредитов, но лишь немногие предлагают комплексные решения, основанные на анализе рисков. Большинство платформ призваны повысить эффективность работы банка, однако подлинное преимущество современных систем заключается в сочетании высокой скорости проведения операций и интеграции методов анализа рисков в рабочий процесс. Использование методик анализа рисков и определения стоимости кредита, выдаваемого государственным или частным компаниям, позволит банкам принимать более эффективные, обоснованные и в конечном итоге наиболее прибыльные решения о кредитовании. В течение последующих трех лет финансовые институты все чаще будут использовать аналитические системы для принятия решений о кредитовании.

Наличие системы оценки рисков представляет собой основу эффективной стратегии управления кредитными рисками. Использование усовершенствованных аналитических инструментов в рамках стандартной системы выдачи кредитов позволит банкам разработать последовательные и единообразные критерии оценки рисков.

Наличие стандартной платформы для выдачи коммерческих кредитов с возможностями анализа, основанного на рисках, позволяет банкам оперативно интегрировать портфели приобретенных или поглощенных финансовых институтов. В существующей на рынке высококонкурентной среде банки, расширяясь путем внутреннего роста или приобретения активов, не могут позволить себе использовать неэффективные стратегии работы или принятие неоправданных кредитных решений.

Какие преимущества, помимо соблюдения требований регулирующих органов, дает банку применение продвинутых аналитических инструментов?

Основным преимуществом является повышение эффективности размещения капитала, увеличение доходности, добавленной акционерной стоимости и добавленной экономической стоимости. Многие компании обеспокоены тем, что ужесточение требований к регулятивному капиталу приведет к снижению прибыльности. Мы полагаем, что при правильной организации работы, получение высоких доходов вполне реально в пределах допустимой степени риска. Именно здесь пригодятся возможности кредитного ценообразования в режиме реального времени, отражающие состояние всего портфеля. Располагая рекомендациями о стоимости кредита, исходя из уровня рисков для портфеля банка и другой аналитической информации в системе выдачи кредита, организация сможет рассчитать и проанализировать доходность капитала с учетом риска и, таким образом, распределить капитал с наибольшей эффективностью.

Имея полное представление о рисках, связанных с той или иной операцией, и ее возможных последствиях для кредитного портфеля, вы можете принимать более обоснованные решения о стоимости кредита. Информация о том, каким образом совершение той или иной операции отразится на кредитном портфеле, нужна именно на этапе выдачи кредита, а не спустя месяц или три. Это позволит банку, даже не имея преимуществ в том или ином секторе, назначать более привлекательную, чем у конкурентов стоимость кредитов. Ценообразование, учитывающее риски, также позволяет определить, какую добавочную ценность принесет сделка вашему кредитному портфелю.

Позволяет ли применение усовершенствованных методик анализа и введение автоматизированной системы выдачи кредитов повысить качество обслуживания клиентов?

Безусловно. Заемщики только выигрывают от того, что банки заранее знают о том, какие документы понадобятся для получения того или иного кредита, и менеджерам по работе с клиентами не приходится неоднократно обращаться к ним с просьбами предоставить дополнительно тот или иной документ. Также удобно и эффективно хранить все документы по клиентам в одном месте, в электронном виде, чтобы они всегда были доступны.

Удобно и то, что менеджеры по работе с клиентами могут проводить проверку лимитов кредитования до совершения сделки в целях предотвращения возможных нарушений условий кредитования. Проведение такой проверки также позволяет получить необходимое количество одобрений, что в свою очередь позволяет ускорить процесс выдачи кредита. Все это помогает укреплять отношения с клиентами, заключать эффективные сделки и увеличивать доходность капитала и добавочную акционерную стоимость.

Наконец, банки могут использовать аналитические инструменты и преимущества автоматизированных систем, чтобы ускорить процесс выдачи кредита проверенным клиентам, и избежать скрытых издержек. .

Джон Баер является старшим директором продуктового управления компании Moody's Analytics, в которой он отвечает за направление разработки решений для кредитного анализа и выдачи займов. До Moody's Analytics Джон работал в компании Ernst & Young, консультируя прямых инвесторов и корпоративных клиентов по вопросам инвестиционных приобретений. Джон специализировался на проведении комплексных финансовых проверок, работая с коммерческими кредиторами, производя оценку целевых сделок.

© 2011 Moody's Analytics, Inc. and/or its licensors and affiliates (collectively, "MOODY'S"). All rights reserved. ALL INFORMATION CONTAINED HEREIN IS PROTECTED BY LAW, INCLUDING BUT NOT LIMITED TO, COPYRIGHT LAW, AND NONE OF SUCH INFORMATION MAY BE COPIED OR OTHERWISE REPRODUCED, REPACKAGED, FURTHER TRANSMITTED, TRANSFERRED, DISSEMINATED, REDISTRIBUTED OR RESOLD, OR STORED FOR SUBSEQUENT USE FOR ANY SUCH PURPOSE, IN WHOLE OR IN PART, IN ANY FORM OR MANNER OR BY ANY MEANS WHATSOEVER, BY ANY PERSON WITHOUT MOODY'S PRIOR WRITTEN CONSENT. All information contained herein is obtained by MOODY'S from sources believed by it to be accurate and reliable. Because of the possibility of human or mechanical error as well as other factors, however, all information contained herein is provided "AS IS" without warranty of any kind. Under no circumstances shall MOODY'S have any liability to any person or entity for (a) any loss or damage in whole or in part caused by, resulting from, or relating to, any error (negligent or otherwise) or other circumstance or contingency within or outside the control of MOODY'S or any of its directors, officers, employees or agents in connection with the procurement, collection, compilation, analysis, interpretation, communication, publication or delivery of any such information, or (b) any direct, indirect, special, consequential, compensatory or incidental damages whatsoever (including without limitation, lost profits), even if MOODY'S is advised in advance of the possibility of such damages, resulting from the use of or inability to use, any such information. The ratings, financial reporting analysis, projections, and other observations, if any, constituting part of the information contained herein are, and must be construed solely as, statements of opinion and not statements of fact or recommendations to purchase, sell or hold any securities. NO WARRANTY, EXPRESS OR IMPLIED, AS TO THE ACCURACY, TIMELINESS, COMPLETENESS, MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR ANY PARTICULAR PURPOSE OF ANY SUCH RATING OR OTHER OPINION OR INFORMATION IS GIVEN OR MADE BY MOODY'S IN ANY FORM OR MANNER WHATSOEVER. Each rating or other opinion must be weighed solely as one factor in any investment decision made by or on behalf of any user of the information contained herein, and each such user must accordingly make its own study and evaluation of each security and of each issuer and guarantor of, and each provider of credit support for, each security that it may consider purchasing, holding, or selling.