

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БАНК

Автор

Роберт Кинг
управляющий директор, руководитель
отдела продаж по региону EMEA
russia@moody's.com

Связаться с нами

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

Роберт Кинг (Moody's Analytics): Изменения в управлении рисками связаны с требованиями регуляторов

В ноябре 2011 г. компания Moody's Analytics провела конференцию на тему «Автоматизация процесса оценки заемщиков и принятия кредитных решений». Ряд экспертов компании поделились с отечественным банковским сообществом своим опытом в управлении кредитными рисками и аналитическими прогнозами о повышении кредитных рисков на глобальных рынках.

О том, как банки меняют свои подходы к управлению рисками и какие технологии при этом используют - в эксклюзивном интервью Роберта Кинга, управляющего директора, руководителя отдела продаж по региону EMEA компании Moody's Analytics, которое он дал portalу "Интеллектуальный банк".

Роберт, на ваш взгляд, меняется ли сейчас подход банков к управлению рисками?

Роберт Кинг: Да, безусловно. Если говорить о банковском секторе США или Западной Европы, то изменения в риск-менеджменте здесь, прежде всего, диктуются требованиями регуляторов. Компания Moody's Analytics решает для своих клиентов по всему миру задачи, связанные с требованиями Basel II и Basel III.

Когда мы говорим о риск-менеджменте, мы имеем в виду сбор данных, их хранение и обработку, то есть всю процедуру оценки каждого конкретного займа. Банки во всем мире понимают важность подобного рода аналитики, и стараются использовать современные методики и технологии в области управления рисками.

Что предлагает Moody's Analytics в области управления рисками?

Р. К.: Помимо обучения и услуг поддержки в области управления рисками, мы предлагаем самое передовое, на мой взгляд, программное обеспечение, которое позволяет упростить и стандартизировать сбор, анализ и хранение кредитной информации. В частности, наш продукт RiskAnalyst предназначен для оценки кредитного риска на всех стадиях предоставления и погашения кредита. Он используется более чем в 2 тыс. банков во всем мире, и мы рады, что уже можем предложить его и российским кредитным организациям.

Сейчас в России в нескольких крупных банках, входящих в топ-25, идут пилотные проекты по внедрению и использованию российской версии RiskAnalyst. Это коммерческие банки, предоставляющие услуги корпоративным клиентам, так как продукт, прежде всего, предназначен для работы с корпоративными заемщиками. Мы надеемся, что после завершения этих проектов станет понятно, насколько он учитывает специфику российского финансового рынка. Ведь адаптация продукта – это не просто перевод его на русский язык. Он должен соответствовать российским стандартам финансовой отчетности и существующей практике работы российских банков.

Какие системы и программное обеспечение должен иметь банк, чтобы этот продукт мог быть внедрен и затем эффективно использовался?

Р. К.: По нашему опыту скорость внедрения продукта зависит от того, каким образом в банке устроена система хранения данных о заемщиках. Если существует хранилище данных, задача упрощается. Сроки внедрения могут быть различными – от нескольких недель до нескольких месяцев. Все зависит от сложности «стыковки» с имеющимися в банке системами и от его потребностей в индивидуальных настройках, уровня кастомизации. Продукт, кстати, может внедряться отдельными частями. И как обычно, его стоимость зависит от особенностей внедрения и размера портфеля банка, который предполагается обрабатывать.

У нас есть опыт внедрения этого продукта в разных банках – от небольших до крупных международных, с различной банковской культурой и технологической готовностью. Были случаи, когда мы успешно внедряли его в банках с большим набором различных систем, например, в одном из них было более 30-ти систем. Поэтому мы не видим каких-то не решаемых проблем при внедрении его в российских банках.

Не секрет, что квалифицированных специалистов в области риск-менеджмента очень мало и в мире, и в нашей стране. Планируете ли вы проводить специальные образовательные курсы для банковских специалистов в России?

Р. К.: Образовательные сервисы являются значительной частью бизнеса нашей компании, причем, это не только обучение по работе с нашими продуктами, но и образовательные курсы по оценке рисков. Этот вид деятельности сейчас активно развивается в нашей компании.

Когда мы встречаемся с российскими банками, мы обсуждаем, в том числе, и возможность организации образовательных программ для их риск-менеджеров с учетом той специфики, которая есть в России.

В принципе, любой желающий может попасть на эти программы – на нашем сайте есть вся необходимая информация, и там же можно зарегистрироваться или подать заявку на участие. Если у банка есть группа специалистов, нуждающаяся в образовании в определенной области, мы можем разработать специальный курс именно для этой группы людей.

Кроме того, мы организуем мероприятия на открытых площадках. Мы также проводим конференции, аналогичные нынешней – это уже наше пятое мероприятие в Москве за два года – для участия в которых мы приглашаем международных экспертов, собираем участников рынка и делимся с ними накопленным опытом. Мы собираемся проводить подобные конференции и дальше.

Как вы считаете, спрос на продукты вашей компании на российском банковском рынке имеет какую-то особенность?

Р. К.: Многие характеристики российского рынка в целом схожи с характеристиками рынков других регионов, к ним относятся, например, требования регуляторов или наличие так называемых «плохих» кредитов. Эти факторы на всех рынках примерно одинаковы и очень сильно влияют на особенности управления рисками. Поэтому, думаю, интерес к нашим продуктам, позволяющим прогнозировать и анализировать риски как на российском рынке, так и на всех остальных рынках, растет.

Мы очень заинтересованы в развитии еще одного продукта нашей компании - RiskCalc, который позволяет оценивать вероятность дефолта корпоративных заемщиков. Этот продукт был адаптирован специально для российского рынка. Мы вывели его на российский рынок полтора года назад, и сейчас им пользуются уже более 20-ти клиентов-банков. Среди них и российские банки, и международные банковские группы, работающие в России.

В заключение я хочу подтвердить нашу приверженность российскому рынку, его значимость и важность для нас всех уже существующих здесь клиентов. Мы надеемся, что партнерство с коллегами из России будет успешно развиваться и дальше.

Текст: Агунда Алборова

© 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.