

## Риск-менеджмент — это управление компромиссом «найти или потерять»

Банковский бизнес — это компромисс между риском и доходом, получаемым от инвестиций. Цель банка состоит не в том, чтобы полностью избежать рисков, главное — оценить риски и учитывать их стоимость при принятии коммерческих решений, в том числе кредитных. О том, как помогают в этом программные продукты компании Moody's Analytics мы беседуем с Джоном Баэром, старшим директором группы, отвечающей за разработку программных продуктов, позволяющих осуществлять оценку кредитных рисков при предоставлении кредитов.



Джон Баэр

**— Что показал кризис в области управления рисками? Существует ли необходимость интеграции риск-менеджмента в общие процессы управления банком?**

**Джон Баэр:** Интеграция риск-менеджмента в общую систему управления банком очень важна, особенно сейчас, во времена финансовой нестабильности, длящейся уже несколько лет вследствие наступления финансового кризиса. Решения в области риск-менеджмента ранее принимались по различным видам деятельности банка. Но, как

Джон Баэр занимает должность старшего директора группы, отвечающей за разработку программных продуктов, позволяющих осуществлять оценку кредитных рисков при предоставлении кредитов. Группа, возглавляемая Джоном Баэром, занимается разработкой и созданием систем, предназначенных для оценки заемщиков, выдачи кредитов и мониторинга кредитных рисков. Такие системы поставляются клиентам компании во всем мире.

До прихода в компанию Moody's Analytics Джон работал в компании Ernst & Young, консультируя частных и корпоративных клиентов по вопросам инвестиций. Джон специализировался на проведении финансовой экспертизы и, работая с коммерческими кредиторами, помогал в оценке рисков планировавшихся сделок. Джон имеет сертификат бухгалтера высшей категории.

показывают уроки финансового кризиса, решения, связанные с рисками, так или иначе затрагивают все составляющие банковского бизнеса, поэтому для банка важно иметь интегрированную, централизованную систему управления рисками.

Первая, очевидная, область, нуждающаяся в интеграции, — анализ заемщиков и кредитов с момента рассмотрения кредитных заявок до момента погашения кредитов или их продажи. Вторая область интеграции — работа подразделений риск-менеджмента и финансовых подразделений банков.

Управление рисками играет важнейшую роль в управлении ликвидностью и обеспечении стабильной деятельности банка. Интегрированная система управления рисками позволяет банку централизованно управлять рисками во всех своих бизнес-подразделениях и осуществлять обмен данными между ними для принятия оптимальных управленческих решений.

**— Какковы основные уроки мирового кризиса для управления кредитными рисками?**

**Джон Баэр:** Пожалуй, основной вывод — важность мгновенного доступа к информации о возможных проблемах, который кредитным учреждениям необходимо иметь в режиме реального времени.

**— Важность достаточной статистики и качества данных очевидна для оценки заемщиков и рисков. Но в России, как известно, пока не существует достаточной статистики, и российские банкиры работают в условиях дефицита информации. Какие подходы и модели компания Moody's Analytics может предложить в этой ситуации?**

**Джон Баэр:** У Moody's Analytics есть опыт сотрудничества с сотнями банков по всему миру в области внедрения систем управления рисками как на развитых, так и на быстроразвивающихся рынках. Управление рисками и их мониторинг осуществляется в соответствии с требованиями, которые предъявляет каждый конкретный банк к своей системе риск-менеджмента. Эти требования могут быть различными, однако мнение всех наших клиентов, высоко оценивающих полезность систем сбора и анализа данных, характеризующих риски организации, совпадает. Наши системы позволяют осуществлять сбор, систематизацию и анализ различных количественных и качественных данных, которые обеспечивают получение последовательной и надежной информации о рисках организации.

**— Какие риски Вы считаете наиболее характерными для российского рынка в настоящий момент, и как это учитывается при разработке продуктов компании Moody's Analytics?**

**Джон Баэр:** Для российской банковской системы характерен, во-первых, высокий уровень плохих долгов, а во-вторых, регулярно происходящие дефолты кредитных организаций: ежегодно лишаются лицензии несколько банков. И именно поэтому первыми продуктами, которые компания Moody's Analytics выводит на российский рынок, являются RiskCalc и RiskAnalyst, которые как раз созданы для предупреждения этих проблем.

Наши продукты отличаются от конкурентных предложений тем, что они используют данные, собранные на российском рынке (RiskCalc), и учитывают специфические российские стандарты финансовой отчетности (RiskAnalyst). Надо отметить, что наши продукты применяются в разных странах с различными национальными стандартами учета и отчетности, и они успешно адаптированы для этого. И здесь, в России, их адаптация для российского рынка является одним из основных преимуществ.

**— Какую роль играют продукты компании Moody's Analytics в процессе предоставления кредита?**

**Джон Баэр:** Продукты Moody's Analytics могут использоваться на самых первых этапах кредитного

Текст:  
Ирина  
Измайлова

### Первая модель вероятности дефолта частных компаний

RiskCalc Plus™ — это первая на рынке модель вероятности дефолта частных компаний. Эта модель дает возможность более точно, последовательно и эффективно, чем другие доступные на рынке либо внутрибанковские модели, оценивать частные компании. Она предоставляет расчет перспективной вероятности дефолта (так называемой ожидаемой частоты дефолтов, или EDF™) путем объединения финансовой отчетности и информации о рынке акций, с высокой степенью уверенности измеряя отдельно взятый кредитный риск.

gallaDance  
LIFESTYLE DANCE CLUB

Танцы —  
скульптор  
идеального  
тела

Все популярные  
направления танцев и

ПОКОРИВШАЯ МИР



5 ноября  
День Открытых Дверей  
в GallaDance Смоленский Пассаж  
начало в 11:00

обучение танцам

Москва

Лужники | Олимпийский | Мичуринский  
Dream House (Барвиха) | Смоленский Пассаж  
Монарх Центр (new)

+7 (495) 786 76 36

Санкт-Петербург +7 (812) 777 03 36

Екатеринбург +7 (343) 278 48 50

Пермь +7 (342) 236 40 30

Ростов-на-Дону +7 (863) 288 85 58

www.galladance.com



процесса: на этапе оценки заемщика, еще до принятия кредитного решения. После осуществления такой оценки наши продукты также позволяют осуществить мониторинг рисков дефолта в отношении выданных кредитов. Второй уровень использования — оценка всего портфеля кредитного учреждения, управление лимитами, управление рисками ликвидности.

RiskAnalyst позволяет оценить и спрогнозировать возможные убытки, а интегрированный с RiskCalc он помогает оценить вероятность дефолта и ожидаемые убытки по каждому отдельному корпоративному заемщику и корпоративному кредиту, выданному банком. Технология дает банкам возможность управлять рисками всего корпоративного кредитного портфеля, в первую очередь, путем оценки уровня риска предполагаемого заемщика до принятия по нему кредитного решения. Такая оценка рисков требует высокого уровня анализа финансовых рисков. После проведения оценки рисков, связанных с данным заемщиком, программа RiskAnalyst позволяет провести оценку уровня ожидаемых потерь при дефолте по данному кредиту с учетом факторов, снижающих кредитные риски. После предоставления кредита заемщику RiskAnalyst и RiskCalc используются для мониторинга рисков, связанных с заемщиком, процесса обслуживания выданного кредита до его погашения.

**— Могут ли продукты компании работать на опережение, позволяя избежать проблемных кредитов?**

**Джон Баэр:** Да, предотвращение случаев выдачи проблемных кредитов — это только один из аспектов. Но, с другой стороны, банковский бизнес — это компромисс между риском и доходом, получаемым от инвестиций. Цель банка состоит не в том, чтобы полностью избежать рисков, главное — оценить риски и учитывать их стоимость при принятии

коммерческих решений, в том числе кредитных. Это и помогают делать программные продукты компании Moody's Analytics.

**— Насколько легко, с технической точки зрения, продукты компании Moody's Analytics интегрируются в банковскую ИТ-инфраструктуру?**

**Джон Баэр:** Наши продукты, например, RiskAnalyst являются продуктами с открытой архитектурой, позволяющей интегрировать их с другими банковскими системами. Существует несколько способов интеграции продукта с открытой архитектурой. Один из них — интеграция на уровне данных, при которой данные из наших систем передаются в хранилище данных или другие системы кредитной организации, например, в систему учета расчетов по кредитам, что предотвращает дублирование вводимых данных и помогает избежать ошибок. Другой возможный способ интеграции реализуется через Интернет с помощью приложения к RiskAnalyst. Такой тип интеграции может считаться интеграцией в режиме реального времени в том смысле, что мы через Интернет в режиме реального времени обмениваемся данными с банком, отвечаем на его конкретные запросы.

Продукт RiskAnalyst, на разработку которого ушло свыше 20 лет, может быть установлен очень легко. У нас есть многочисленные клиенты, у которых установка этого продукта заняла всего несколько часов. Более крупным по размерам клиентам, имеющим более сложные ИТ-системы, в которых интеграция осуществляется в несколько банковских подсистем, может потребоваться несколько месяцев. В среднем, по опыту Moody's Analytics, процесс полноценной интеграции данных программных продуктов во все банковские бизнес-процессы занимает от 4 до 6 месяцев.

**— Верно ли, что продукты компании Moody's Analytics нацелены на оценку всех типов заемщиков, не только корпоративных, но и частных?**

**Джон Баэр:** У нас есть различные продукты, которые ориентированы как на корпоративных клиентов, так и на физических лиц.

Есть разница между оценкой предприятия и оценкой физического лица в отношении вероятности дефолта по кредиту. В рамках работы с физическими лицами мы, в основном, занимаемся оценкой рисков портфеля в целом, нежели технологией оценки отдельного заемщика. Дело в том, что на массовом рынке с большим числом заемщиков для кредитной организации важен не каждый конкретный человек, а достаточность капитала по всему портфелю,

и те риски, которые есть у портфеля в целом. Наши методики и продукты направлены именно на это. При этом у нас есть специальная группа людей, которая разрабатывает модели оценки поведения розничных заемщиков, и есть продукты, которые направлены именно на эту сферу.

**— Сегодня на рынке в России и в мире существует активный спрос на инновационные продукты. Что Вы готовите рынку? Чем будете удивлять российских банкиров?**

**Джон Баэр:** Наше инновационное развитие концентрируется на проблемах понимания рисков предприятия. Мы считаем, что управление рисками всего кредитного портфеля банка начинается с систематического анализа рисков на уровне отдельного заемщика и отдельного кредита либо в момент рассмотрения кредитной заявки. Собранные данные и результаты их анализа хранятся централизованно в модели оценки рисков, что позволяет эффективно использовать их для определения стоимости продуктов с учетом присущего им риска, мониторинга ситуации по всему портфелю в целом, установки лимитов и управления ими, расчета и оценки регулятивного и экономического капитала, управления риском ликвидности и проведения стресс-тестирования всего портфеля. Таким образом, компания Moody's Analytics предлагает

**Уникальное преимущество RiskCalc Plus™**

Возможности перспективного анализа RiskCalc Plus™ основаны на использовании базы данных кредитных исследований Moody's Analytics (Credit Research Database, CRD™), одной из самых больших и качественных баз данных финансовой информации и сведений о дефолтах частных компаний в мире. RiskCalc Plus™ использует данные финансовых отчетов для расчета показателей, определяющих качество кредита, или EDF.

- CRD™ разработана в сотрудничестве с более чем 45 ведущими мировыми финансовыми институтами.
- Содержит 27 миллионов финансовых отчетов, информацию о 5,6 миллионов компаний и более 500 тысяч дефолтов.
- Формирует уникальную информацию о вероятности дефолта частных компаний

модель анализа данных, механизмы расчета и программную платформу, позволяющие осуществлять управление рисками организации.

Я хотел бы также добавить, что когда мы думаем об инновационных продуктах, мы стремимся расширить понимание нашими клиентами рисков организации, и это понимание, в конечном итоге, вызывает изменения в бизнес-подходе, который исповедуют банки, продавая свои продукты клиентам. Мы стараемся разработать и внедрить в банки технологии, которые позволят более эффективно контролировать качество работы всего банка его руководителями и акционерами.

Компания C5 рада объявить вторую ежегодную конференцию «Управление рисками в банковском секторе», которая продолжает успешно начатый цикл конференций. Мы учли прошлогодние пожелания и список предложенных тем, и мы рады представить Вашему вниманию мероприятие с еще более практическим фокусом.

Конференция «Управление рисками в банковском секторе», которая состоится 1–2 марта 2012 в Москве, предоставит Вам уникальную возможность еще больше углубиться в практические аспекты системы управления рисками и получить ответы на наиболее интересующие Вас вопросы:

- Узнайте планы регулятора по внедрению Базеля 3, результаты внедрения Базеля 2, а также получите ответы по методологии разработки моделей и их утверждению
- Пройдите по пути разработки и внедрения Базеля 2 вместе с непосредственными участниками данного процесса – научитесь на опыте других и обезопасьте себя от потенциальных трудностей и ошибок

- Узнайте о том, как подготовить кредитный портфель к кризису: как осуществлять его мониторинг и каковы индикаторы раннего предупреждения?
- Как застраховать себя от рыночных рисков: какие инструменты выбрать для хеджирования и как учитывать данные сделки?
- Как эффективно управлять риском ликвидности посредством объединения усилий казначейства и департамента по управлению рисками: как распределить обязанности и наладить контакт?
- Какие параметры выбрать для оценки стресса по каждому из рисков и как методологически зафиксировать процедуру проведения стресс-тестирования?
- Подойдите к разработке плана по ОНИВД с практической точки зрения: рассмотрите методологию его разработки на примере одного из
- Практические примеры эффективных мер по борьбе с мошенничеством: каких результатов удалось достичь?

Supporting Sponsors



Executive Sponsors



Телефон организаторов конференции: +44 (0) 20 7878 6956, e-mail: marketing@C5-Online.com