



Приоритеты развития практик по управлению рисками в различном кредитовании в России

Алексей Кордичев, Росбанк

Ограничение ответственности

Материалы данной презентации являются обобщением публично известной информации. Презентация не рассчитана на аудиторию инвесторов и автор не акцептует ответственности за действия, которые могут быть совершены в результате получения материалов представленных в презентации. Все цифры вымышлены и не имеют отношения к фактическим показателям какого-либо банка, и не являются отражением состоянием рынка. Мнения изложенные в данной презентации – мнения автора и могут не совпадать с мнением Банка. Использованные имиджи взяты из публичных домэйнов.



Важные направления в развитии бизнеса ?

Бизнес этика

**Моделирование рисков и
формирование резервов**

**Разделение опыта с
коллегами**



ВРЕМЯ !

**Предотвращение
«демпинговых» стратегий**

Развитие инструментов

А. Снижение уровня просроченной задолженности

Б. Снижение волатильности уровня риска и доходности в поколениях

В. Снижение уровня мошенничества

Г. Охрана доходности



- Внедрение мировых стандартов по работе с клиентами
 - Система сбора задолженности
 - Система работы с «хорошими» клиентами
 - Инвестиции в CRM системы
- Построение цивилизованной системы обмена информацией между банками
 - кредитные бюро,
 - анти-мошеннические базы данных на технологической базе кредитных бюро)
- Раскрытие значительной информации и подготовка отчетности в соответствии с международными стандартами



- Сегментация портфелей и моделирование рисков в отдельных сегментах, а не только на всем портфеле
- Моделирование рыночных и операционных рисков,... не только кредитных
- Прогнозирование, а не только историческая констотация фактов
- Формирование резервов под возможные будущие потери в соответствии с мировой практикой внедрения Basel II



- Создание коллекторских агентств на базе крупнейших банков
- Объединение данных для крупнейших банков для создания более эффективных «generic scorecards» ... наиболее актуально в ипотеке и малом бизнесе
- Развитие системы обмена данными о заемщиках на базе кредитных бюро



ООО «Агентство по возврату долгов» работает практически на всей территории Российской Федерации и осуществляет свою деятельность на территории проживания более 125 млн. человек, что составляет около 90% численности населения Российской Федерации, имеет 60 подразделений.



Региональное присутствие АД



ООО "Агентство по возврату долгов" (г.Москва)

- ООО "АВД г. Архангельск"
- ООО "АВД г. Благовещенск"
- ООО "АВД г. Владивосток"
- ООО "АВД г. Екатеринбург"
- ООО "АВД г. Краснодар"
- ООО "АВД г. Красноярск"
- ООО "АВД г. Санкт-Петербург"
- ООО "АВД г. Саратов"
- ООО "АВД г. Хабаровск"
- ООО "АВД - Центр"
- ООО "АВД г. Якутск"

- Северодвинск
- Котлас
- Вельск

- Белогорск
- Свободный
- Сковородино
- Тында
- Зeya
- Райчихинск
- Нерюнгри

- Биробиджанский филиал
- Камчатский филиал
- Сахалинский филиал
- Арсеньев
- Артем
- Б.Камень
- Лесозаводск
- Лучегорск
- Находка
- Славянка
- Спас-Дальний
- Уссурийск
- Велючинск

- Ижевский филиал
- Оренбургский филиал
- Пермский филиал
- Челябинский филиал

- Ростовский филиал
- Ставропольский филиал

- Абаканский филиал
- Барнуньский филиал
- Бурятский филиал
- Иркутский филиал
- Кемеровский филиал
- Новосибирский филиал
- Омский филиал
- Томский филиал
- Тывинский филиал
- Тюменский филиал
- Читинский филиал

- Калининградский филиал
- Новгородский филиал

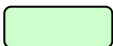
- Астраханский филиал
- Волгоградский филиал
- Казанский филиал
- Нижегородский филиал
- Пензенский филиал
- Самарский филиал
- Ульяновский филиал
- Чувашский филиал

- Комсомольский филиал

- Белгородский филиал
- Брянский филиал
- Владимирский филиал
- Воронежский филиал
- Ивановский филиал
- Калужский филиал
- Кировский филиал
- Костромской филиал
- Курский филиал
- Липецкий филиал
- Орловский филиал
- Рязанский филиал
- Смоленский филиал
- Среднерусский филиал
- Тамбовский филиал
- Тверской филиал
- Ярославский филиал



- Филиал ТДО АД



- Удаленное рабочие место

- Развитие системы секюритизации активов, в первую очередь необеспеченных активов и автокредитных продуктов
- Страхование кредитов – в первую очередь ипотечных кредитов



- Реальная оценка банками рисков и доходности собственных продуктов
- Избежание стратегий «завоевания» рынка по ставкам ниже фиксированной себестоимости и фондирования
- Формирование разумных кредитных политик, направленных на использование подходов «risk based pricing»



- Время рассмотрения заявок – возможность банков становиться «банками первого выбора»
- Время построения и мониторинга скоринговых карт – возможность быстрого реагирования на изменения конъюнктуры рынка и клиентской базы
- Время принятия решения по существующим клиентам в момент контакта (предложения дополнительного продукта, например)





Спасибо за внимание !

Алексей Кордичев, Росбанк