-Соответственно эти требования позволяют банкам, более четко оценивать свой портфель. Т.к. внедрение соответственно стоит денег каких-то , то как правило банки, которые регулируют эту деятельность, соответственно это банки ЦБРФ дают какой-то поощрение банкам, которые это внедрили в данном случае это требования к капиталу, которые они должны держать- сколько-то процентов от их максимального капитала, например, если у них нет базиля, то они должны постоянно держать в банке 20 %- цифра не точная. Если они соответствуют базилю 2, то соответственно они могут держать 15 и соответственно 5 % у них освобождается в банковскую деятельность дополнительно, это как дополнительный бонус к соответствию базилю. Это о базиле вообще. Соответственно, что может предложить экспириан по базилю-это можно разделить на три большие категории-это программное обеспечение аналитика и консалтинг, причем мы бы хотели сделать упор на аналитику и консалтинг, т.к. это нам проще на данный момент, у нас есть специалисты

-Нам это именно, московскому..?

-Да, экспириан. Именно московскому офису, предоставлять проще аналитику и консалтинг на данный момент. А приходить уже после этой аналитики и консалтинга, т.е. можно как-нибудь построить так что внедрение базиля выглядит обычно следующим образом, что консалтинг..

-Ассесмент?

-По-русски давайте, потому что я буду писать на русском .

-Хороший вопрос как это сказать..

-Just information smth in English. So we have central marked in deportment and together with them we working on a basing communication for across a union Russian collogue so basic goal almost ready with mate rids. I will show them to you but what really and need to do here with working things to translate into Russian for the Russian. So we share the main messages in the meetings and what do marketing compare real guite . But infeed we real meet together with Mikhal to customize it the Russians.

- И вот это как раз те материалы, про которые я всё время говорила, я просто их жду со дня на день. Я их сначала получу по английски, а потом у нас есть компания, которая для перевода отобрана,т.е. у нас будет ..Я просто как редактор прочту и отредактирую, мне чтобы там термины были правильно и всё передам.

-Да, я знаю, мы с Женей так работали. Да мне главное термины. Супер.

-If you want you can to object … materials there snick preview what we have if you interested . I will say about economy later . I will senc to you

-Поэтому ассесмент-это как оценка соответствия, может быть проведение какого-то анализа чего не хватает. Надо подумать над формулировкой, потому что начинать стоит с этого

-А мы вообще говорим сейчас про 2 и 3-й, применительно к экспириан?

-Применительно к экспириан можно говорить и про 2 и про 3-й, просто разница применительно к экспириан не большая, потому что основное отличие идёт применительно к капиталу, т.е. проще говоря, с точки зрения информации, которую нужно предоставить –она приблизительно одинаковая, но ,например, на 2-м нужно иметь на счету-100 млн долларов, а в 3-м 200 млн долларов и тогда они будут соответствовать 3-му , а не второму.

-Т.е это только база…

-We never mention basal trial concetntry .

-Ну это понятно с точки зрения материалов, с точки зрения пресс-релизов, которые можно написать..

-Нет ну можно говорить , что мы сделаем им базиль 3, т.е. тогда мы им выкатим условия, что ребятам вот с информационной точки зрения вам всё сделаем, а теперь вам осталось накопить материал, т.е. накопит на базиль 3.

-А сейчас вообще запрос на какой идёт? На второй или на третий?

-сейчас ЦБРФ у нас по-моему 2-й , т.е. год или полтора назад..

-3-й ещё нигде?

-Нет, он есть. Вот почему вообще возникла эта тема. ЦБРФ сделало постановление, что к концу 2015 все крупнейшие банки (которые хотят) должны ,т.е. не в принудительном порядке, должны соответствовать базилю 2. Если будет базиль 3, то соответственно будет больше бонусов.

-А можете хотя бы на уровне плюс/минус километрах сказать в относительно каких числах какой процент банков к базилю 2 даже не приближались. Можете какую-то оценку рынка дать?

-Если брать топ-100 , то 90 процентов….готовы 10% .

-Готовы только к переходу на 2-й?

-Нет, у них уже внедрен. Они уже внедрили у себя сами, по своей инициативе. И внедрили модели второго и я думаю, что они могут значит уже на 3-й перейти. Но они должны пройти проверку Центробанка, т.е. Центро-Банк должен проверить их готовность .

- Но третий вы лично нигде ещё..?

-Третий по-моему готовится в альфе и сбербанке . Но больше нигде пока

-Ну может быть, мы сейчас говорим про четыре банка, которые переходят.

-Да, но смысл в том, что даже к базилю 2 в 90 процентах банках из топ-100, его практически нет. Т.е. уровень внедрения крайне низок, в основном это топовые банки , как правило на рынке они делают всё своими силами и единственное исключение- это сбербанк.

-есть специальные консалтинговые фирмы, которые помогают оценить готовность, проверку документов.

-Т.е. проводят пол сути ту же аналитику и консалтинг.

-Есть те, которые грубо говоря работают со словами типо Оливервайм и не считают , а мы как раз та часть, которая может сделать модели, расчеты и там где требуется такая работа-тщательная, где нужно много-много посчитать. И мы считаем это нашей темой. И дальше там такой список моделей , которые называются PGL, SGL ..вообщем названия, тех моделей, которые мы можем посчитать на данном этапе.

-А как-то вот то, что вы говорите интересно для молодилок, попроще объяснить. Так чтобы мы могли объяснить, потому что вот эти модели, если я напишу в пресс-релизе, это не поймет никто.

-Да. Я как раз хотела узнать в каком виде должен быть тот документ , над которым вы работаете. Т.е. он должен быть кратким, на сколько вообще.

-Это будет лист А4 и достаточно краткая примитивная информация, примитивная в смысле понятная. Дело не в том что, я там понимаю, что хотелось бы чтобы прочитали специалисты и поняла там всякие нюансы, но на самом деле работаем мы по-другому- чем проще мы напишем, тем проще вероятность, что он будет напечатан. Потому что специалист, он и так там даже по простым каким-то формулировкам поймет о чем идет речь и там куда звонить если что. А просто если мы напишем очень заумно, то пресса реально не поймет.

-Естественно там же действует специальный жаргон, которым специалисты пользуются

-Нам даже жаргон не надо использовать, поэтому мне все надо рассказывать для блондинок. Кратко, но мне желательно, чтобы вы какую-нибудь красивую историю рассказали, а вот например, мы внедряли в банке базиль 2 и столкнулись с тем, что специфика российских банков и т.д.

-Т.е. вот в этой одной странице может уместиться ссылка на какой-то реальный релиз?

-Если это получится, то будет замечательно.

-Я пришлю пример, первое-то, что мы представляем, потом по абзацам, что такое аналитика и консалтинг, потом идет сексенс-кейс , ну а дальше ссылка под звездочкой, что такое экспириан и расшифровки.

-Поэтому мне от вас нужна информация в доступно примитивной форме, что сделать и как лучше.., а уже как это обработать и что из этого мы возьмем и куда дадим, это как-нибудь сами разберемся.

-Хорошо

\_Т.е. надо перечислить какие услуги мы даём в аналитике, по названиям, даже без расшифровки . Те.е если говорить о программном обеспечении, то это подготовка отчетности, это для базиля в той или иной форме, это построение моделей соответсвия, разработка моделй, валидация моделей, оценка несоответствия.

\_А есть какое-то понимание, понятно что ЦБ обязует соответствовать условно, соответствовать стандартам базиля 2 , 3 и т.д., есть ли какая-то реальная выгода для банка? Что от этого банку, помимо того. Что он хороший банк и выполняет указания ЦБ?

-Тут две темы, одна может и не сыграть. Внедрение базиля. Достаточно дорогое. И может получится так, что когда это всё внедрится и посчитается, что банк как-бы себя обсчитывает со всех сторон, т.е. все что он делает- свои политики, как он собирается действовать-это всё переходит в цифру и результат может оказаться таким, что резерв ему стоит держать меньше, чем согласно прошлому.

-Т.е. иными словами, это такой некий стратегический аудит?

-Да, высвобождения капитала. Он может прийти в ЦБ и сказать: ЦБ, мне сказал 10% отложить в резерв, а я могу 8% и буду нормально, 8% меня обеспечат, я очень четко оценил все риски и мне этого хватит, чтобы закрыть любую дырку и если ЦБ согласен, то говорит-бери свои 2% и делай с ними что хочешь. А для банка это живые деньги, которые он заберет и сможет делать на них что-то новое. Вообщем все это может получится и не получится. Трудно сказать, потому что результат этих вычислений будет затруднён. А для самого банка полезно такое обращение, потому что он начинает принимать участие во всех областях, в которых он действует , имея модели. Т.е не по словам какого-то человека, который сказал –делай то, это будет хорошо, не имея каких-то цифр. А так он обсчитает все свои области действия и у него всегда будет обоснованное решение для предложения, как действовать в том или ином случае. У него будут всегда стратегии, под которыми лежат цифры, а сейчас это может быть не везде.

-Сейчас есть 3-й для нашего рынка , если банк соответствует какому-то базилю, то ему гораздо легче продаться за большие деньги

- Jes it like a potenticid so..

-Если приходит какой-то иностранный на наш ранок, Райфайзен, представим, что его нет и ему проще купить какой-то банк, чтобы начать как площадку. И соответсвенно, если он смотрит по рынку , что этот банк соответствуют базилю 2 ,т.е. единому стандарту и он уверен, что банк хорош, что его не купят, он не развалится, у него нет кучи долгов и т.д Это понятно и это такой знак качества, что он устроен хорошо.

- Because there is previewed trial in basal which is compulsory to disclose to the market kick your capital, risk your reserves so it peiug transparency to the bank so. And in cases where the banks for want example to list on exchange require other banks this important. And also … environmental to use the basal models not only to kept there requirements but also there itself.

\_Про то, что я говорила, представьте выдали портфель и вы хотите увеличить длину

Ну вот как решить кому лучше предложить. Лучше наверно самым хорошим (я там не знаю). Заказчикам, которые не уйдут тут же в просрочку, а продолжат возвращать деньги, пользоваться, получать от этого процентный доход. Люди нормальные тоже с этого как то получают. Но как их выбрать. Может сесть с экспертом тыкнуть пальцем, а может не эксперт. А может Вам модель сказать- кто лучше. Основываясь на предыдущие истории. И всегда можете ее раскрутить в обратную сторону и решить почему вы именно это решение принимаете.

- то есть это похоже на кастроменеджмент. Кастроменеджмент это строится какие то модельки, строится силами банка на основании своего опыта и той информацией которой они считает правильной. В базеле это стандарт где ты не можешь сделать ни шаг влево ни шаг вправо. Это некая стандартная форма как это нужно рассчитывать – методология.

-банк может допускать допущения. Один банк считает их «Х» плохими, а этот –«ОК» для меня они нормальные. Базель это не позволяет.

-Базель это общий для рынка подход, где все считают одинаково. Все знают, как это подсчитано, и это можно реально применить в своем каждодневном принятии решений.

-нет зависимости от человеческого фактора, который сидит в банке

-который например ошибся

-ошибся, у него не хватает опыта. Соответственно так. Темы близкие к управлению-некий стандарт.

-и проверенно на других рынках уже достаточно давно.

-базель применяется в любой деятельности банка. Или в каких определённых направлениях или вообще ко всему что банк делает?

-операционный риск-да, кредитный риск-да, рыночный риск- да. Конечно есть какие то области которые не обсчитывает. Где трудно поставить правило. Работа с очень богатыми людьми. Где уже тут не экспертной мнение, а политические и личные связи

-крупные корпоранты. Решение применяется не на основании финансовых показателей, а на основании банковской специализации.

-Даже то что заставляет банк задуматься об этих областях. Логически подойти к этим вопросам что бы иметь внутри какие то подходы хотя бы как он себя там ведет. Это может помочь

-Что у нас входит помимо методология, стресс тестирование. Стресс тестирования с портфеля банка.

-стресс тестирование уже термин русский

-подготовка документации к предоставлению. Документацию нужно готовить специальным образом, определенном формате. Если она будет в другом формате банк ее просто не примет. Так же включает анализ данных.

-чем, то делает экспериан отличается от того что делают конкуренты?

-ну на самом деле тут отличаться сложно, потому что всё стандартно. Подходы сами стандартны. Другое дело, что мало компаний имеют опыт во внедрение в банк. У нас проектов много. Есть большой проект в Райфазене, не в российском, а в европейском. Когда мы им на протяжении 8 лет помогаем им вести методологию, модели , волюдацию на протяжении год. Такое длительное в итоге сотрудничество.

-что подразумевает длительное сотрудничество? Я думала Вы провели консультацию, внедрили всё и всё. Все радостно побежали.

-нет. Модели устаревают. Их каждый год надо проверять, оптимизировать, валидировать и т.д. нельзя создать одну модельку и постоянно на ней сидеть.

-Мы остановились на райфазене, на кейсе

-Deferation is a practical experience and what else. First not all companies good offer free compliments basal what’s you offer suffer consultancy analytics. Some companies offer only … that companies offer on the soffler so this is the first one/

-на самом деле мне сейчас, для того что бы сделать драфт, информации более чем достаточно. Я предлагаю мы сделаем так, мы все это переработаем, напишем драфт. Пришлете информацию к тому моменты-хорошо. Не пришлете-значит позже разберемся. В принципе сейчас для прейс листа достаточно. Потом я вам это отправлю. Потом вы будете читать, и увидите где что можно вставить. Пока мы будем готовить этот текст по ходу возникнут какие то вопросы. Жестких рамок нет. Когда сделаем –тогда сделаем. Но поскольку сейчас идут разбирательства с цс-банками и т.д. сейчас эта тема вполне актуальна. К конце этой недели, начало следующей будет готов текст.

-цель: нормальным языком донести эти пойнты и желательно ссылку на практический опыт. На данный момент реальных проектов очень мало –к то сделал.

-райфазен напишем. Просто чистые западные кейсы не очень любят. Я очень люблю западные маркетинговые буклеты. Там красиво написано, но оторвано от реальности.