

Исследование "Chartis RiskTech 100".

Выдержки.
Октябрь 2007 г.

SAS 2007. Основные моменты.

Второй год подряд SAS занимает второе место в списке поставщиков решений для управления рисками RiskTech 100. Сейчас это узнаваемый бренд и желаемый кандидат на участие в любых тендерах на построение системы управления рисками в отрасли финансовых услуг.

SAS – признанный лидер в области бизнес-аналитики и прогностического моделирования с доходом более \$2млрд. Разработкой программного обеспечения для управления рисками компания занимается с конца 1990-х годов. Глобальный спрос на решения, соответствующие стандартам Basel II, стал основной последних успешных шагов SAS. Совсем недавно компания начала разрабатывать решения для управления эффективностью с учётом рисков, а так же соответствия Solvency II.

На рынке управления рисками предприятия компания представлена своим продуктом Credit Risk Management for Banking. Это решение интегрировано в архитектуру SAS Banking Intelligence, которая также включает решение SAS Credit Scoring for Banking, делая его особенно значимым для розничных банков. Другие важные преимущества SAS – наилучший инструмент для управления данными и аналитические возможности в области рисков – позволяют утверждать, что SAS предлагает по-настоящему сквозное (end-to-end) решение.

Компания располагает командой опытных практиков по управлению рисками по всему миру. Обладая глобальной сетью в более чем 200 офисов, она имеет возможность

быстро проникать на региональные рынки, куда их меньшие конкуренты добраться не могут.

Кроме того, компания SAS укрепила в роли единоличного лидера в сегменте управления операционными рисками. На этот рынок компания вышла, приобретя OpRisk Analytics в 2003, и затем улучшив продукт и интегрировав его в свои базовые технологии.

Широта предложений по управлению рисками не ограничивается кредитными и операционными. Совокупное предложение SAS по управлению рисками также включает рыночные риски, инструменты обнаружения мошенничества и отмывания денег, актуарные риски и риски, связанные с энергопотреблением.

Рейтинг RiskTech 100

RiskTech 100 - оценка основных поставщиков решений в области управления рисками. Основные исследуемые фирмы были отображены на основе полного обзора глобального рынка систем управления рисками.

Фирмы в списке ранжируются от оставляющих решения самого высокого уровня – корпоративных систем (например SAS) – до специализированных предложений. Объединяющий фактор – они все продают лицензируемое программное обеспечение и признаются лучшими в своём секторе или классе рисков.

Результат исследования и выдвинутые утверждения отражают мнения наших аналитиков, рыночные тренды, участников рынка, структуры издержек и лучшие практики. Сбор данных для этого исследова-



ния начался в январе 2007 года. Результаты анализа проверялись в несколько фаз, на каждой из которых проходил независимый контроль. Это исследование наиболее полное в своей области и будет центральным элементом ежегодного цикла исследований, проводимых Chartis.

Критерии оценки по RiskTech 100

Критерии оценки по RiskTech 100 состоят из пяти равновесных категорий:

- Функциональность
- Базовая технология
- Сильные стороны организации
- Степень удовлетворённости клиентов
- Позиции на рынке

В каждой категории есть множество аспектов, которым были поставлены веса в зависимости от их важности, обозначенной пользователями систем и интеграторами. Таблица 1 даёт описание критериев оценки.

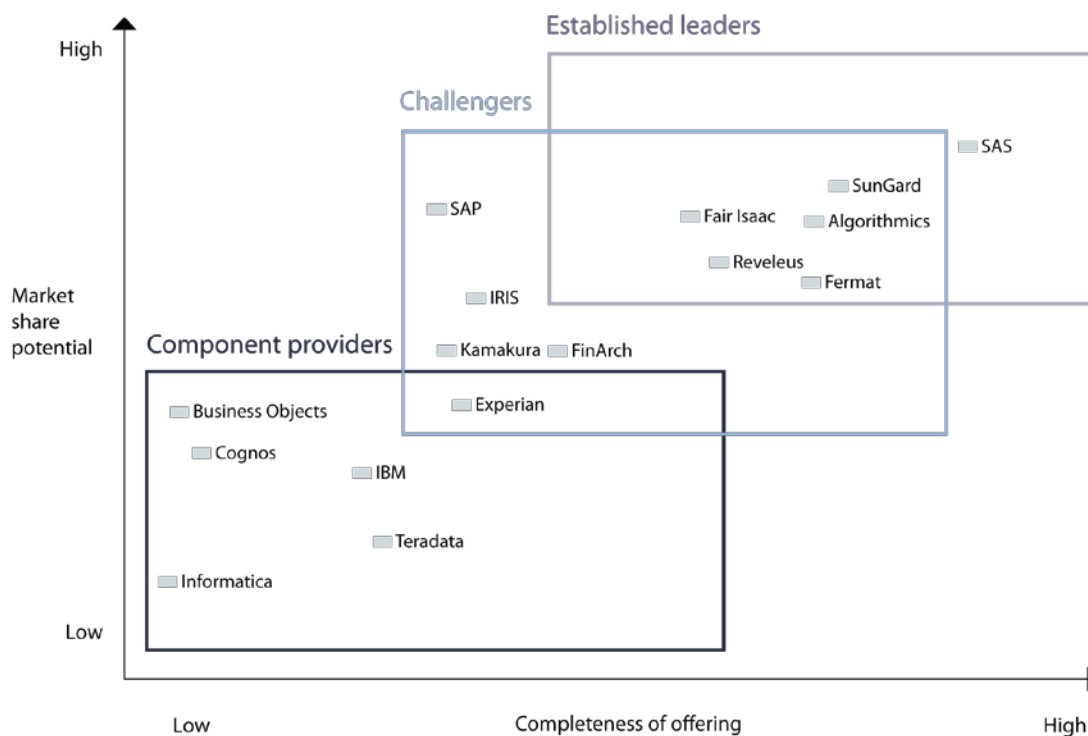
**Таблица 1. Критерии оценки RiskTech 100.
в скобках указаны веса критериев**

<p>Функциональность</p>	<p>Глубина функциональности (0,5) уровень сложности и детализированности элементов в программных продуктах. Оцениваемые аспекты включают в себя: инновационную функциональность; ,практическое применение возможностей ПО; дружелюбность пользовательского интерфейса; гибкость и приложенная интеллектуальная собственность . Высокие баллы ставились тем фирмам, которые достигли определённого баланса между совершенствованием функций и дружелюбным интерфейсом. Кроме того, функциональности, связывающие риски с общей эффективностью, получали дополнительные баллы.</p> <p>Широта охвата предметной области (0,5) – спектр рисков, покрываемых как часть корпоративной системы управления рисками. Этот спектр включает: управление рисками казначейства, торговыми, рыночными, кредитными, операционными и актуарными рисками, а так же рисками стратегий, активов/пассивов, обнаружение финансовых преступлений и соответствие стандартам. Высокие баллы ставились фирмам, достигшим (или приближающимся к) интегрированного управления рисками – относя неупорядоченные данные различным функциям управления рисками.</p>
<p>Базовая технология</p>	<p>Управление данными (0,35) – корпоративная система управления рисками должна взаимодействовать с другими системами и поддерживать большие объёмы данных. Качество данных (Data Quality) часто отмечается как критический фактор успеха. Интеграция, простота доступа к данным и возможности по их перемещению –также важные факторы.</p> <p>Инструменты аналитики рисков (0,35) – Значительными факторами являются вычислительная мощность основной системы, возможность быстро анализировать большие количества данных и возможность совершенствовать эффективность аналитики.</p> <p>Отчётность (0,30). Оценивалась возможность быстро подготовить информацию в определённом виде. Качество и гибкость инструментов отчётности, а так же простота их использования в системах управления рисками.</p>
<p>Сильные стороны организации</p>	<p>Работа отдела продаж (0,25) – размер и квалификация службы продаж, каналы распределения, присутствие по всему миру, фокус на управлении рисками.</p> <p>Финансовые возможности (0,25) – величина доходов и темпы их роста, финансовая, финансовое обеспечение (соотношение доходов от лицензирования и консалтинга – ключевой показатель гибкости бизнеса).</p> <p>Внедрение и тех. поддержка (0,25) – оценивались размеры и квалификация команды службы внедрения; подходы к внедрению ПО; постпродажная поддержка, обучение, партнерство.</p> <p>Признание компании как лидера (0,25) – понимание бизнеса, новаторство, практика.</p>
<p>Степень удовлетворённости клиентов</p>	<p>Ценность за деньги (0,4): оценивались соотношение цены и функциональности, совокупная стоимость владения (ТСО) и стоимость лицензий.</p> <p>Постпродажная поддержка и обслуживание (0,4): простота внедрения, уровень поддержки, качество обучения.</p> <p>Обновления продуктов (0,2): частота выхода обновлений</p>
<p>Позиции на рынке</p>	<p>Глубина проникновения на рынок (0,4): количество покупателей на выбранном рыночном сегменте. Отношение показателя роста числа клиентов к росту рыночного сегмента.</p> <p>Узнаваемость бренда и репутация (0,3): ознакомлённость целевой аудитории с фирмой и её продуктами, понимание её отличий, сильных и слабых сторон.</p> <p>Рыночный потенциал (0,3): возможность усилить текущую позицию на рынке и способность к горизонтальному (новые предложения) и вертикальному (выход на новые сектора) расширению.</p>

Таблица 2. Оценки продуктов SAS по указанным критериям

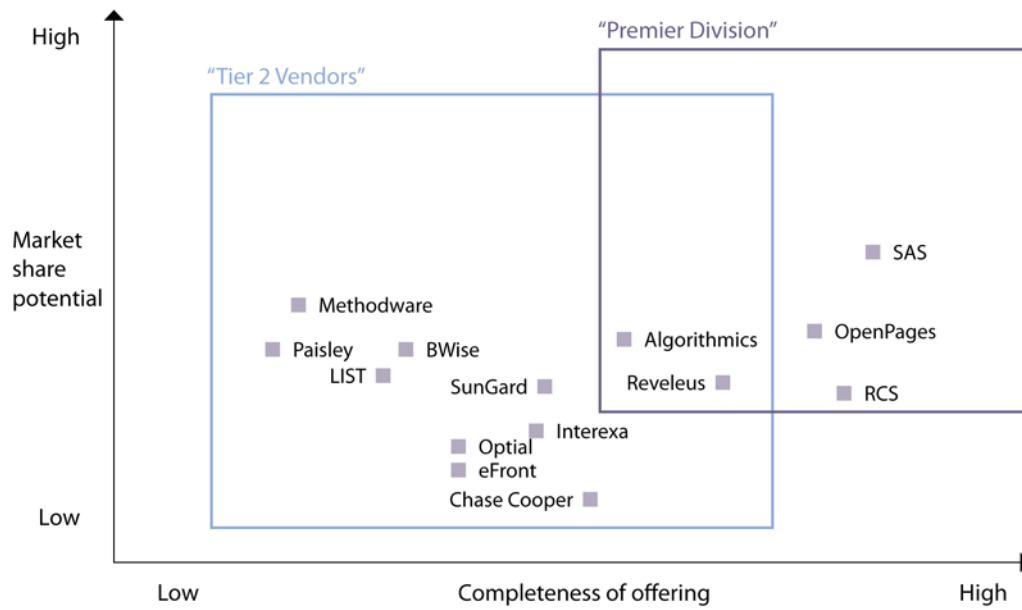
Критерий оценки	Пояснение
<p>Функциональность</p>	<p>Глубина функциональности: В настоящее время SAS считается признанным лидером в управлении кредитными рисками для розничных банков и операционными рисками для сферы финансовых услуг. Главное преимущество SAS – это модели данных, на которых основываются решения, и преднастроенные операции по интеграции данных и составлению отчётности. Последние улучшения, касающиеся удобства работы, более сложных расчётов и отчётности ещё больше укрепили лидерство SAS (рис.2 и рис.3). SAS обладает наилучшими функциональными возможностями в своем классе ПО для управления кредитными и операционными рисками.</p> <p>Широта охвата предметной области: За последний год SAS разработал новые и расширил старые решения. Таким образом были покрыты различные аспекты корпоративного управления рисками: средства по борьбе с отмыванием денег и мошенничеством, управление экономическим капиталом, а также решение для управления страховыми рисками (Solvency II). Такой широкий ряд возможностей позиционирует SAS как одного из немногих «реальных» игроков на рынке ERM-систем.</p>
<p>Базовая технология</p>	<p>SAS обладает лучшей в своём классе базовой технологией. Высокий балл определяется новой платформенной технологией SAS 9 и постоянными инновациями. Управление рисками опирается на большое количество данных и на сложные статистические вычисления. Именно в этом SAS имеет конкурентные преимущества перед многими другими фирмами. Особенных успехов SAS добился, komponуя части различных проектов в цельные решения и продавая их.</p> <p>Управление данными: SAS очень силён в области интеграции данных, построения аналитических хранилищ и управлении качеством данных. Все эти области критически важны для успеха любого проекта по управлению рисками. Другим поставщика приходится использовать сторонние инструменты, что повышает как сложность проекта, так и совокупную стоимость владения системой.</p> <p>Инструменты аналитики: SAS остаётся лидером в области комплексного анализа больших объёмов данных. Процедуры работы с данными и оптимизации, которыми владеет SAS, дают ему превосходство во времени и стоимости над своими конкурентами. Подход SAS позволяет клиентам иметь доступ к программному коду функциональностей. Таким образом можно настроить алгоритмы расчётов рискованных показателей в соответствии с нуждами конкретного клиента. Подобная гибкость очень привлекательна для тех предприятий, которые хотят использовать свои «домашние» наработки и модели, и для тех, кого не устраивают решения, построенные по принципу «чёрного ящика».</p> <p>Отчётность: SAS даёт пользователям гибкую среду для двустороннего взаимодействия с системой, диагностики рисков, анализа и мониторинга ключевых индикаторов риска. Конкуренты вынуждены использовать сторонние технологии, такие как Business Objects и Cognos, и страдать от сложностей с интеграцией, внедрением и использованием. Решение SAS разумно по затратам и имеет меньшие риски внедрения.</p>

Критерий оценки	Пояснение
Степень удовлетворённости клиентов	<p>За второй год компания SAS получила очень высокие оценки от конечных пользователей. Многими респондентами были отмечены техподдержка и обучение. Кроме того, благодаря отличной базовой технологии, решение SAS имеет меньшую совокупную стоимость владения (не требуется дополнительная интеграция и затраты на управление).</p> <p>По сравнению с основными конкурентами SAS имеет меньший коэффициент отношения доходов от лицензирования к доходам от консалтинга. Это может означать, что продукты требуют меньше усилий на внедрение, а также это значит, что бизнес-модель SAS более гибкая.</p> <p>SAS увеличил частоту обновления продуктов и расширил свою партнёрскую сеть. Эти шаги с уверенностью говорят о том, что удовлетворённость потребителей в будущем будет только повышаться.</p>
Позиции на рынке	<p>Позиции SAS в секторе банковского ритейла достаточно прочны. В 2007 SAS часто выигрывал важные тендеры в банковском и страховом секторе. Таким образом компания ещё глубже проникла на рынок.</p> <p>За последний год SAS сохранил доминантное положение в области ПО для Basel II (более чем 150 сделок). Рост доходов в области управления рисками продолжился. Эти успехи заложили надёжное основание для дальнейшего роста. Аналогичным образом за последние полтора года SAS проник на рынок ПО для управления Операционными рисками и сейчас признаётся лидером в секторе ПО для сегмента финансовых услуг.</p> <p>Будущее SAS выглядит весьма ясно: компания предприняла шаги, которые позволят её клиентам выйти за рамки Basel II и прийти к полностью интегрированному управлению рисками и управлению эффективностью на основе рисков.</p>



Source: Chartis Research Report: Credit Risk Management Systems 2007 – Basel II and Beyond – RR0702 – www.chartis-research.com

ПО для управления кредитными рисками в розничных банках



ПО для управления операционными рисками (Март 2008)