**ПРИМЕРЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ**

**КВАЛИФИКАЦИИ**

**1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**1.1. Область применения**

Комплект оценочных средств предназначен для оценки квалификации

***Специалист по управлению рисками*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Профессиональный стандарт

*Специалист по управлению рисками (рег.номер 452, Утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. №591н)*

**Уровень квалификации *6*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**1.2. Оценочные средства для теоретического этапа профессионального экзамена**

**Вопрос.**

Задание с выбором одного варианта ответа.

**Идентификация риска – это…:**

Варианты ответа:

1. **начальный этап системы мероприятий по управлению рисками, состоящий в систематическом выявлении рисков, характерных для определенного вида деятельности, и определении их характеристик**
2. **систематизация множества рисков на основании каких-либо признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия**
3. **систематическое научное исследование степени риска, которому подвержены конкретные объекты, виды деятельности и проекты**

**Вопрос.**

Задание с выбором всех правильных ответов.

**Каким требованиям должны отвечать данные о рисках?**

Варианты ответа:

1. **точности и целостности**
2. **полноты**
3. **своевременности**
4. **адаптивности**

**Вопрос.**

Задание с открытым вопросом

**Укажите термин, соответствующий определению. Используйте полное название (не аббревиатуру). Укажите английский термин.**

**«Корректировка на среднерыночную стоимость торгового портфеля с данным контрагентом. Данная корректировка отражает рыночную стоимость кредитного риска, вызванного возможным неисполнением контрагентом своих обязательств по договорам»**

**Вопрос.**

Задание на установление соответствия (пары соотнесенных элементов указывааются через запятую).

Соотнесите описание рискового события из колонки I с категорией рискового события из колонки II. Каждый элемент должен быть использован один раз.

|  |  |
| --- | --- |
| **Колонка I** | **Колонка II** |
| 1. **Намеренно неправильная оценка стоимости позиции миддл-офисом**
2. **Обналичивание фиктивных чеков клиентом**
3. **Легализация доходов, полученных незаконным путем**
4. **Компенсации за дискриминацию работника**
 | 1. **Внешнее мошенничество**
2. **Практика найма и безопасность рабочего места**
3. **Клиенты, продукты и деловая практика**
4. **Внутреннее мошенничество**
 |

**1.3. Оценочные средства для практического этапа профессионального**

**Экзамена**

**Задание 1. Познакомьтесь с информацией и выполните приведенные ниже задания**

WashingtonMutual (“WaMu”) был одним из лидирующих банков, обслуживающих малый и средний бизнес в США, и важным участником бума жилищных ссуд в первом десятилетии XXI века. 31 декабря 2007 года банковский холдинг WaMu имел активы $328 млрд. История компании уходила корнями к 1889 году, и, до своего спасения Регулятором и продажи в сентябре 2008 года, ее дочерние банки обслуживали примерно 2,5 тысячи розничных клиентов и малых предприятий на территории всей страны.

Начиная с 90-х гг. ХХ века, WaMu расширял свой розничный бизнес и кредитование как путем органического роста, так и через серию поглощений розничных и ипотечных кредитных организаций – с 1990 по 1996 гг. WaMu поглотил 16 маленьких банков в Вашингтоне, Орегоне, Юте и Калифорнии. Банковские активы холдинга росли за счет рынков недвижимости, которые после ссудо-сберегательного кризиса в США в конце 80-х гг. стали весьма перегреты. Пик убытков в кризисе пришелся на 1991 г (когда WaMu был еще сравнительно мал) и исчислялся сотнями миллиардов долларов США в совокупности по всей банковской системе. При этом в 90-х гг. новой стратегией, поддерживающей рынок кредитования недвижимости, стали т.н. субстандартные (sub-prime) кредиты, т.е. кредиты, которые могли быть выданы заёмщику с ненадёжной или весьма короткой кредитной историей.

В 1999 г. WaMu приобрел компанию LongBeachFinancial, специализировавшуюся на субстандартном кредитовании. Исполнительный директор WaMu того времени, Керри Килинджер, назвал это событие «важным расширением ключевой стратегии по становлению WaMu лидером среди финансовых институтов, обслуживающих розничных клиентов». Но на деле LongBeach считалась одной из самых сомнительных кредитных организаций на рынке Калифорнии. Одним из примеров плохого управления кредитным портфелем стала выдача ипотечного кредита в размере $720 тыс. без амортизационных платежей мексиканскому сборщику клубники, зарабатывавшему $14 тыс. в год.

Но LongBeach была не единственной жертвой WaMu на рынке субстандартного кредитования. В октябре 2005 года WaMu приобрел компанию Providian, бывшего игрока на рынке субстандартных кредитных карт, за сумму, примерно равную $6.5 млрд. Новая стратегия Providian по работе со стандартными (prime) кредитными картами, вместо субстандартных заемщиков, была инициирована в 2001 году. Поэтому WaMu требовал, чтобы качество продаваемого портфеля кредитных карт было существенно улучшено перед его покупкой WaMu. Иронично, но непосредственно после закрытия сделки по продаже портфеля, его качество начало стремительно падать.

При этом в 2006 году объем активов WaMu начал сокращаться. Несмотря на это, банк начал масштабный проект по переезду подразделений в новую штаб-квартиру, WaMuCenter, - небоскреб в центре Сиэттла. Вся отчетность WaMu и проспекты для инвесторов заявляли о дальнейшем росте и перспективах развития, но теперь ясно, что конец WaMu уже начался.

Стоит отметить, что только 60% активов банка были фондированы срочными клиентскими депозитами. Остальная часть была фондирована рыночными средствами и межбанковскими кредитами Федеральными банками по кредитованию жилищного строительства.

Падение в 2007 году ипотечного оригинатора NewCenturyFinancial предоставило неопровержимые доказательства землетрясения на рынке ипотечных ценных бумаг. Однако Федеральная резервная система не предприняла никаких значимых дальнейших шагов.

В июле 2007 года компания CountrywideFinancial опубликовала отчет о том, что дефолты и просрочки росли по всем классам ипотечных кредитов, а не только по субстандартным, что и вызвало эффект лавины и привело к коллапсу NewCentury. В августе WaMu анонсировал усиление собственных стандартов ипотечного кредитования и предостерег об ухудшении ситуации на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг, где ипотечные кредиты упаковывались и перепродавались иногда по нескольку раз. Одновременно с этим заявлением, WaMu увеличил объем резервов на возможные потери на $500 млн.

Кроме того, прибыль WaMu продемонстрировала усиление проблем у банка:

* Итоговая сумма резервов на возможные потери по кредитам выросла по сравнению с предыдущим годом на 480% до $967 млн.;
* Списания безнадежных долгов выросли по сравнению с предыдущим годом на 170% до $421 млн.;
* Доля просрочки выросла по сравнению с предыдущим годом на 96 базисных пунктов до 1,65%;
* Итоговая сумма клиентских депозитов упала ниже $200 млрд. (на 7,9% по сравнению с предыдущим годом).

В дальнейшем, WaMu:

* Анонсировал сокращение более 3 тыс. служащих;
* Был втянут с расследование Комиссии по ценным бумагам;
* Сократил дивиденды на 73%.

К началу 2008 года банк был практически обречен. WaMu отчитался о списаниях долгов в размере $1.6 млрд. - примерно в 4 раза выше, чем у аналогичных банков. Произошло это отчасти из-за поглощения Providian и LongBeach, которое существенным образом изменило профиль риска «старого» WaMu.

8 апреля 2008 года WaMu получило помощь в размере $7 млрд. от группы инвесторов (в форме акций и привелигированных конвертируемых акций с дисконтом к цене закрытия на бирже), возглавляемой TPGInc., после того, как потери по субстандартным кредитом съели 74% рыночной стоимости капитала банка. WaMu в очередной раз сократила дивиденды и анонсировала сокращение 3 тыс. рабочих мест.

25 сентября 2008 года Регулятор ввел в WaMu временную администрацию в то время, пока весь менеджмент банка находился в полете на самолете. К концу 2008 года большая часть бизнеса WaMu была продана банку JPMorganChase за символическую цену в 1 цент.

**Задание:**

**Определите ключевой риск, реализовавшийся в данном кейсе.**

**Предложите процедуры риск-менеджмента, которые могли бы позволить идентифицировать риск на ранней стадии?**

**ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**2.1. Область применения**

Комплект оценочных средств предназначен для оценки квалификации

***Специалист по функционированию системы управления рисками*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Профессиональный стандарт

*Специалист по управлению рисками (рег.номер 452, Утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. №591н)*

**Уровень квалификации *7*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**2.2. Оценочные средства для теоретического этапа профессионального экзамена**

**Вопрос.**

Задание с выбором одного варианта ответа.

**Выберите верные утверждения.**

**I. Нормальное распределение может быть использовано для оценки экстремальных значений.**

**II. Оценки экстремальных значений чувствительны к маленьким выборкам**

Варианты ответа:

1. **Верно только I**
2. **Верно только II**
3. **Оба утверждения верны**
4. **Оба утверждения неверны**

**Вопрос.**

Задание с выбором всех правильных ответов.

**Какие направления охватывают принципы агрегирования рисков и предоставления отчетности по ним:**

Варианты ответа:

1. **Общее управление и инфраструктура**
2. **Возможности агрегирования рисков**
3. **Практика представления отчетности**
4. **Контроль, инструменты и органы надзора**

**Вопрос.**

Задание с открытым вопросом

**Каким нормативным документом Банка России установлены требования к составу и периодичности отчетности о ВПОДК (Внутренние Процедуры Оценки Достаточности Капитала)?**

**Вопрос.**

Задание на установление соответствия (пары соотнесенных элементов указываются через запятую).

Соотнесите определения из колонки I с терминами из колонки II. Каждый элемент должен быть использован один раз.

|  |  |
| --- | --- |
| **Колонка I** | **Колонка II** |
| 1. **Максимальное количество риска, которое организация может принять**
2. **Объем риска, который предполагается принять для достижения общих операционных и финансовых целей**
3. **Объем риска, который компания в действительности готова понести в зависимости от специфических рисков**
4. **Соответствует каждому подразделению бизнеса**
 | 1. **Способность принятия риска**
2. **Категория риска**
3. **Толерантность к риску**
4. **Риск-аппетит Внешнее мошенничество**
 |

**2.3. Оценочные средства для практического этапа профессионального**

**экзамена**

**Задание 1. Познакомьтесь с информацией и выполните приведенные ниже задания**

## **Вступление**

Plan4U - это уникальное онлайн решение для помощи малому и среднему бизнесу в самостоятельном финансово-экономическом планировании и принятии ключевых решений, связанных с прогнозированием и финансированием бизнеса. Plan4U позволяет начинающим и опытным предпринимателям без достаточных навыков финансового моделирования осуществлять прогнозы ключевых показателей и рисков бизнеса, оценивать различные сценарии развития и определять стоимость бизнеса на основе полученных прогнозов. Эта информация может использоваться для принятия управленческих решений и для грамотного общения с инвесторами и другими заинтересованными сторонами.

Plan4u решает насущную проблему для малого и среднего бизнеса (МСБ). Очень часто предприниматели принимают важные бизнес решения интуитивно и без надлежащего финансового подтверждения. Что еще хуже, предприниматели часто привлекают финансирования на невыгодных для себя условиях, потому что не понимают реальной стоимости бизнеса. Компания основана в 2013г.

Основные услуги:

* Бизнес планирование и формирование финансово-экономических прогнозов для малого и среднего бизнеса;
* Анализ чувствительности бизнеса к основным рискам;
* Расчет ключевых показателей эффективности бизнеса для общения с инвесторами;
* Создание и сравнение различных сценариев развития бизнеса;
* Оценка стоимости бизнеса на основе прогнозов.

## Описание продукта

**Кому будет интересен Plan4U?**

Plan4U ориентирован, прежде всего, на предпринимателей различных отраслей, а также молодых стартаперов, которым необходимо подготовить бизнес-план для участия в конкурсе стартапов / организации встречи с потенциальным инвестором / заполнение заявки на гос. финансирование / / участие в программе акселерации / подачи заявки на кредит. Зачастую, предприниматель, обладая сильными техническими компетенциями, не является экспертом в области бизнес планирования и финансового моделирования. Перед предпринимателем стоит выбор: инвестировать свое время в обучение и подготовить финансовый план самостоятельно или нанять консультанта. Помощь квалифицированного консультанта по финансовому планированию обойдется недешево, экономить тоже неправильно, потому что некачественные расчеты негативно отразятся на возможности привлечь инвесторов в проект и могут раз и навсегда испортить его репутацию.

Plan4U предназначен не только для предпринимателей с существующим бизнесом, но и для тех людей, которые только пытаются оценить жизнеспособность своей идеи.

Сервис также будет очень интересен студентам экономических специальностей, которым в рамках образовательной программы может потребоваться осуществить планирование и прогнозирование деятельности отдельных предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). Для целей подготовки курсовых или дипломных работ студенты могут воспользоваться Plan4U для расчета финансовой отчетности и оценки таких предприятий. При этом стоимость Plan4U невысока и доступна даже для студентов.

Помимо этого, продукт может быть интересен банкам, бизнес инкубаторам и другим организациям, финансирующим предпринимательскую деятельность. Хотя такие организации обычно скептически относятся к подобного рода партнерским предложениям, многие предпочитают использовать собственные модели для оценки бизнесов. Основатели планируют начать активный диалог с представителями крупных организаций после запуска и первичного тестирования продукта.

**Что из себя представляет Plan4U?**

Plan4U предлагает очень удобное решение – понятный для предпринимателей (даже без финансового-экономического образования) онлайн продукт, позволяющий быстро и качественно сформировать финансовый план компании на срок от 3х месяцев до 3х лет, протестировать устойчивость бизнеса к основным рискам, разработать и проанализировать несколько сценариев развития бизнеса.

Plan4U будет особенно полезен предпринимателям, которые пытаются проанализировать различные способы финансирования, взвесить все за и против. С помощью Plan4U предприниматель легко ответит на такие вопросы как: что лучше - грант, кредит, субсидия или продажа доли в бизнесе? Сколько стоит 10% от бизнеса сейчас, а сколько будет стоить через год? Целесообразно ли сейчас привлекать заемные средства или можно обойтись собственным капиталом? В какой валюте взять кредит? Plan4U позволит моментально ответить на эти и многие другие вопросы.

Несмотря на то, что Plan4U содержит все необходимые элементы для эффективного бизнес планирования малого и среднего бизнеса, продукт пока не позволяет осуществлять сложные симуляции и комплексный анализ вероятностей сценариев (например, методом Монте-Карло). Данный функционал планируется включить в следующем году.

## Описание рынка

Доля МСБ в России крайне мала по сравнению с развитыми странами. Россия имеет большой потенциал по росту МСБ (15% ежегодно).

Рынок МСБ в России оценивается почти в 6 млн. компаний и индивидуальных предпринимателей, что составляет $120-300 млн. рынка услуг по планированию и бюджетированию для МСБ. При этом рост количества МСБ по итогам 2012г. составил 17% и в ближайшие 3 года прогнозируется ежегодный рост в 15%. Учитывая, что данный проект рассчитан как для МСБ, уже имеющих свою историю, так и вновь образующихся предприятий, а также только планирующих открыть свое дело предпринимателей, рынок потенциальных клиентов может быть больше.

Анализ объема рынка производился исходя из статистики (Росстат, аналитический центр МСП банка) по количеству предприятий МСБ в России и возможными затратами МСБ на услуги по планированию и бюджетированию $250-600 в год на каждое предприятие.

**Почему МСБ?**

К сожалению, предприниматели зачастую принимают самые важные бизнес решения интуитивно и без надлежащего финансового обоснования. При общении с банками и инвесторами предприниматели зачастую не обладают полной финансовой информацией и необходимыми метриками, поэтому привлекают финансирование или продают долю в бизнесе на невыгодных для себя условиях. Plan4U позволяет существенно повысить качество планирования МСБ, начать эффективнее управлять рисками и повысить выживаемость МСБ в России.

Такая ситуация обусловлена отсутствием необходимых навыков планирования и финансового моделирования у большинства предпринимателей и отсутствием достаточного бюджета для приобретения услуг экспертов. Существующие на рынке программные продукты для планирования бизнеса сложны для понимания не специалиста, в связи с чем, не имеют успеха у большинства предпринимателей МСБ.

Сервис Plan4U разработан на основе опыта и знаний аналогов бизнес планирования и финансового моделирования, которые успешно используются крупными компаниями в Европе и Америке. Основатели проекта считают, что они достаточно понимают специфику МСБ в России и эти особенности учтены при разработке проекта.

## Анализ конкурентов

Конкуренты в России - это разработчики программного обеспечения для планирования бизнеса (1С, Альт-Инвест, Project Expert, Business Plan Expert, Business plan PL, Альфа проект, продукт Инэк-Холдинг, SAP) и бизнес-консультанты, специализирующиеся на предоставлении услуг бизнес планирования малому и среднему бизнесу. Мы так же частично конкурируем с множеством образовательных учреждений, которые обучают предпринимателей самостоятельно планировать.

Главное преимущество Plan4U по сравнению с конкурентами - это доступность и простота использования сервиса, где посредством ответов на простые и понятные предпринимателю вопросы он сможет, как результат, создать помесячную финансовую отчетность на период до 3х лет. Мы уверены, что эти особенности обеспечат востребованность продукта, несмотря на то, что в последнее время предприниматели стали больше доверять личному общению с внешними консультантами в части услуг по бизнес планированию по сравнению с онлайн ресурсами.

При этом в отличие от внешних консультантов, Plan4U позволяет собственникам бизнеса и предпринимателям постоянно оставаться в курсе динамики развития бизнеса, самостоятельно тестировать стратегические и финансовые альтернативы и принимать верные решения. Годовая подписка на сервис и возможность создавать неограниченное количество сценариев развития бизнеса стоит значительно дешевле услуг консультанта или установки соответствующего программного обеспечения.

## Бизнес-модель

Основные доходы планируется получать от подписки (помесячная/годовая) к услугам сайта. При этом будет представлено 3 варианта подписки с разным набором функций и разной стоимостью:

* Тестовая (бесплатная);
* BASIC ($29.95/месяц или $299.95/год);
* PRO ($49.95/месяц или $499.95/год).

Ценообразование основано на сравнительном анализе компаний, предоставляющих подобные услуги с учетом значительного дисконта по сравнению с консалтинговыми услугами. Дополнительные корректировки были внесены по результатам интервью с предпринимателями. При этом ценность, которую получают предприниматели, несравнимо выше стоимости подписки на сервис.

Также планируется получать агентские комиссионные за передачу клиентов внешним партнерам в случае специфических требований клиентов к моделированию и планированию бизнеса, которые не могут быть решены Plan4u.

Услуга будет предлагаться через собственные продажи (на сайте), ссылки от партнеров и агентов по продажам, держателей больших подписных баз данных МСБ. Создатели компании (2 человека) будут также самостоятельно продвигать продукт во время докладов на конференциях и мастер-классах для стартапов и малого и среднего бизнеса. Основатели проекта состоят в экспертных группах РОСНАНО, АМПР, РУС, Правительства Москвы, АСИ и Росимущества, что позволяет продвигать продукт через эти дополнительные каналы. Для увеличения информированности о продукте также планируется активно привлекать сторонние компании, занимающиеся продвижением в интернете. Однако на данном этапе затраты на такие услуги в бюджет не заложены и их планируется произвести во второй половине 2014 года, когда сервис уже будет полностью запущен.

Все финансовые данные пользователей будут храниться на сайте Plan4u, таким образом клиенты смогут пользоваться продуктом в любой точке с любого компьютера. Николай, хоть и не является специалистом в этой области, взялся разработать механизм защиты конфиденциальных данных.

Для тестирования прототипа, развития и активного продвижения бизнеса в проект необходимо привлечь инвестиции в размере 9 млн. рублей. Данные инвестиции планируется направить на продвижение готового продукта на рынок и выпуск новой версии продукта в начале 2015г.

## Команда

Константин (основатель) – более 10 лет работает в области аналитики, стратегического планирования, финансового моделирования. Константин консультировал многие компании по построению стратегических финансовых моделей, бизнес-планов, в т.ч. крупные промышленные группы компаний. Константин известен в широких кругах как первоклассный специалист в своей области и систематически получает предложения о сотрудничестве от множества компаний, в том числе зарубежных. Константин знает, что его слабое место – это маркетинг и продвижение продукта на рынок, однако уверен, что это не повлияет на успех проекта.

Николай (со-основатель) – студент 4-го курса МФТИ факультета общей и прикладной физики. Николай увлекается программированием и в 2013г. проходил месячную стажировку в крупной IT компании. Его основная задача – контролировать результаты работы сторонних разработчиков и дорабатывать продукт. Константин не уверен, что у Николая достаточно компетенций для вывода продукта на должный уровень без привлечения внешних программистов.

Команда дизайнеров – Пакистан. Качество ниже среднего, постоянно задерживают сроки, но очень дешевые. Команда программистов-разработчиков – Индия. Качество приемлемое, но сдвиг по срокам уже полгода. Существенно дешевле российских разработчиков. Так как разработчики располагаются в индии весь продукт и сайт сейчас на английском языке.

Планируется полная локализация дизайнеров и разработчиков в России до конца этого года. Константин уверен, что при желании программисты выстроятся в очередь, чтобы присоединиться к такому перспективному проекту как Plan4u.

## Анализ рисков

Команда уверена, что существенных рисков, способных отпугнуть инвесторов, в проекте нет.

**Задание.**

* **Определите 3 ключевые цели бизнеса Plan4U.**
* **Сформируйте список рисков для каждой цели и качественно оцените их возможное влияние на цель. Поясните Вашу оценку.**

**3. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**3.1. Область применения**

Комплект оценочных средств предназначен для оценки квалификации

***Специалист по методологии управления рисками***

Профессиональный стандарт

*Специалист по управлению рисками (рег.номер 452, Утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. №591н)*

Уровень квалификации

***7*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**3.2. Оценочные средства для теоретического этапа профессионального экзамена**

**Вопрос.**

Задание с выбором одного варианта ответа

**Фундаментальный пересмотр моделей измерения рыночного риска, опубликованный в 2016 году Базельским комитетом по банковскому надзору, предписывает использовать для определения потребности в капитале следующую метрику в рамках продвинутого подхода :**

Варианты ответа:

1. **Value-at-risk**
2. **Expected Shortfall**
3. **Коэффициент бета**
4. **Коэффициент Шарпа**

**Вопрос.**

Задание с выбором всех правильных ответов.

**Методика VaR (Value-at-Risk) наиболее эффективна для измерения рыночного риска в отношении.**

Варианты ответа:

1. **Не активно торгуемых инструментов на длинных временных горизонтах**
2. **Экстремальных изменений рынка**
3. **Активно торгуемых инструментов на коротких временных горизонтах**
4. **Однодневного периода удержания инструмента**

**Вопрос 4.**

Задание с открытым вопросом

**Определите термин.**

**стресс тест, направленный на определение набора параметров/ сценариев, реализация которых приведет к серьезному ухудшению состояния банка. Рекомендован при подготовке планов самооздоровления.**

**Вопрос.**

Задание на установление соответствия (пары соотнесенных элементов указываются через запятую).

Перед риск-менеджером поставили шесть задач, которые указаны в колонке I. Выберите для каждой задачи вид стресс-теста из колонки II, с помощью которого задачу можно решить.

| **Колонка I** | **Колонка II** |
| --- | --- |
| 1. **Оценить последствия нарушения ликвидности, которые не учитывает модель рыночного VaR, так как в этой модели, как правило, берут ликвидные рынки с известными ценами;**
2. **Оценить диапазон изменений в стоимости структурированных продуктов, используя различные предпосылки о лежащих в основе денежных потоках;**
3. **Оценить влияние совместного увеличения уровня дефолта и уменьшения стоимости обеспечения на кредитные потери;**
4. **Оценить влияние снижения чистого операционного дохода на уровень риска коммерческой недвижимости;**
5. **Оценить устойчивость кредитных организаций Евросоюза к Brexit**
6. **Оценить сценарии, при которых ставится под угрозу жизнеспособность банка**
 | 1. **Глобальный макроэкономический стресс-тест**
2. **Обратный стресс-тест**
3. **Сценарный анализ**
4. **Анализ чувствительности**
 |

**3.3. Оценочные средства для практического этапа профессионального**

**экзамена**

**Задание 1. Познакомьтесь с приведенной ниже информацией и выполните необходимые действия**

Компания ChinaAviationOil (Singapore) CorporationLtd (далее - CAO) являетсяСингапурскимфилиалом ChinaAviationOil. Она была основана в 1993 и, главным образом, осуществляла (и по-прежнему осуществляет) закупку авиационного топлива (керосина) для аэропортов Китайской Народной Республики, а также торговлю нефтью на международных рынках.

Компания привлекла внимание общественности в 2005 году из-за действий руководителя Чена Джуйлина в результате, которых компания потеряла $550 миллионов и впоследствии потеплела крах. Это стало одним из крупнейших деловых скандалов в Азии. Впоследствии, Чен Джиулин был арестован, обвинен в инсайдерской торговле и приговорен к заключению на 51 месяц.

До определенного момента, САО использовала производные финансовые инструменты (свопы и фьючерсы) с целью хеджирования риска, присущего бизнесу по физической закупке нефти и ее торговле. Однако, как было обозначено в отчете аудиторов PWC, в конце марта 2003 года САО начала осуществлять спекулятивную торговлю опционами, надеясь получить прибыль от удачного движения рыночных цен. Стратегически, САО ожидала продолжения восходящего тренда цен на нефть, поэтому приобрело несколько опционов колл и продало опционы пут. Подобная стратегия имела успех до 3-его квартала 2003 года.

В 4-ом квартале 2003 года САО пересмотрела свои прогнозы и заняло «медвежью» позицию, диаметрально изменив торговую стратегию. Чен Джуйлин подписал контракты со множеством банков и сделал спекулятивную ставку на то, что цена на нефть не превысит $38 за баррель: САО теперь продала опционы колл и купила опционы пут.

К сожалению, стратегия компании начала рушиться после того, как цена на нефть не упала в конце 2003 года. В октябре 2004 года ситуация дошла до критической точки, т.к. цена нефти превысила порог $38, что привело к предъявлению маржин-коллов в адрес САО по их открытой позиции.

В соответствии с пресс-релизом САО от 30 ноября 2004 года, она не могла исполнить обязательства по некоторым маржин-коллам, поэтому позиции были принудительно закрыты с фиксацией полученных убытков. В том же релизе, САО анонсировало сумму общих реализованных убытков в размере $390 миллионов. В дополнение к ним, САО имела нереализованные убытки в сумму $160 миллионов, тем самым доведя совокупную сумму убытков к величине $550 миллионов.

Ранее, Чен Джуйлин и иные топ-менеджеры компании предоставляли инвесторам недостоверную отчетность, скрывая истинный размер убытков.

Дело в то, что до 2003 года компании Сингапура отчитывались в соответствии с Сингапурскими стандартами учета (Statements of Accounting Standards, SAS). С 1 января 2003 года, все сингапурские компании перешли на Сингапурские стандарты финансовой отчетности (Financial Reporting Standards, FRS), которые, по сути, эквивалентны МСФО. Как и в Европе, сингапурские компании должны были внедрить стандарт FRS 39 (эквивалент МСФО IAS 39) только к 1 января 2005 года.

Однако уже с 2001 года САО в пояснительной записке к отчетности сообщало, что переоценивает торговые позиции по справедливой стоимости через прибыль или убыток. При этом, аудиторы PWC в последующем анализе ситуации пришли к выводу о том, что САО внедрила некорректную модель оценки стоимости опционов: в качестве справедливой принималась «внутренняя» стоимость опциона (т.е. простая разница между текущей форвардной стоимостью актива и страйком опциона). Но справедливая стоимость опциона должна содержать не только «внутреннюю», но и «временную» составляющую, учитывающую оставшийся срок опциона, волатильность базисного актива, уровень процентных ставок и иные факторы.

Аудиторы PWC сделали заключение о том, что если бы временная стоимость опциона была учтена в модели, то финансовая отчетность компании показывала бы более реалистичную картину. Но даже в случае использования только внутренней стоимости опциона, из-за постоянного роста цен на нефть на протяжении 2004 года, подобный подход должен был тоже показать существенные убытки в отчетности САО. Для того, чтобы избежать публикации убыточного отчета, САО приняла еще большие риски, продав долгосрочные опционы с экстремально высоким профилем риска для того, чтобы за счет полученной премии компенсировать расходы от закрытия убыточных опционных позиций.

1. **Задание: Нарисуйте профиль выплат компании в случае использования опционной стратегии до 3 квартала 2003 года (в координатах «Цена на нефть – Выплата»)?**
2. **Установите цель, в соответствии с которой САО при покупке опционов колл/пут одновременно продавала опционы пут/колл?**
3. **Идентифицируйте риски в ситуации с САО**
4. **Предложите потенциальные меры для того чтобы избежать повторения подобной ситуации в другой компании?**

**4. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**4.1. Область применения**

Комплект оценочных средств предназначен для оценки квалификации

***Специалист по корпоративному управлению рисками***

Профессиональный стандарт

*Специалист по управлению рисками (рег.номер 452, Утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. №591н)*

Уровень квалификации

***8*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**4.2. Оценочные средства для теоретического этапа профессионального экзамена**

**Вопрос.**

Задание с выбором одного варианта ответа.

**Даны следующие утверждения:**

1. **Риск-стратегия формируется в одностороннем направлении по принципу «сверху-вниз» (от высшего менеджмента к бизнес -единицам)**
2. **Стратегический риск может быть оценен с помощью SWOT-анализа**

**Какие из утверждений верны?**

Варианты ответа:

1. **Верно только I**
2. **Верно только II**
3. **Оба утверждения верны**
4. **Оба утверждения не верны**

**Вопрос.**

Задание с выбором всех правильных ответов.

**Организация должна выделять необходимые ресурсы для управления рисками. Какой из них, в соответствии со стандартом ГОСТ Р 31000:2010, считается самым важным?**

Варианты ответа:

1. **люди**
2. **время**
3. **деньги**
4. **политический ресурс**

**Вопрос.**

Задание с открытым вопросом

**В рамках метода аллокации капитала выделяют неконсолидированный метод. Перечислите еще три основных метода аллокации капитала. В ответе укажите методы через запятую с маленькой буквы на русском языке.**

**Вопрос.**

Задание на установление соответствия (пары соотнесенных элементов указываются через запятую).

**Соотнесите полномочия в процессе риск-менеджмента из колонки I с уровнями управления в банке из колонки II.**

| **Колонка I** | **Колонка II** |
| --- | --- |
| 1. **Отказ от малоэффективных операций (активов)**
2. **Распределение капитала и ресурсов**
3. **Оптимизация портфеля направлений бизнеса**
4. **Обеспечение диверсификации портфеля**
5. **Структурирование операций**
6. **Определение склонности к риску и ее балансирование по направлениям бизнеса**
7. **Оптимизация экономической прибыли на уровне отдельного клиента**
8. **Разработка стратегии оптимизации экономической прибыли**
 | 1. **Банковская группа**
2. **Направления бизнеса**
3. **Подразделения / менеджеры по работе с клиентами**
 |

**4.3. Оценочные средства для практического этапа профессионального экзамена**

**Задание 2. Познакомьтесь с описанной ситуацией и выполните приведенные ниже задания**

В феврале 1995 года крупный английский банк (головная кредитная организация банковской группы) со штаб квартирой в Лондоне рухнул в результате понесенных убытков в размере £ 827 млн. Беспрецедентные убытки стали результатом несанкционированной торговли одним из трейдеров банка производными финансовыми инструментами в офисе банка в Сингапуре. Убытки полностью уничтожили капитал банка, который составлял на тот момент £ 200 млн., в результате чего головная кредитная организация оказалась не в состоянии выполнить свои обязательства.

Катастрофу можно было значительно смягчить, если не полностью избежать, если бы отчеты внутреннего аудита, которые заблаговременно обращали внимание на потенциальные риски и проблемы в банке, были восприняты руководством головной кредитной организацией с надлежащей важностью и на основании них были предприняты необходимые действия для устранения выявленных недостатков.

Так, например, трейдер банка совмещал свои функции по осуществлению торговых с производными финансовыми инструментами с функциями по управлению бэк-офисом банка; Лондонский офис не требовал предоставления доказательств существования «клиентов», для которых трейдером в офисе банка в Сингапуре открывались позиции, и по которым было необходимо перечислять маржевое обеспечение на биржевые площадки и т.д.

Кроме того, небольшой офис банка в Сингапуре генерировал наибольшую прибыль в отношении к его размеру среди всех остальных подразделений банка, что должно было поднять определенные вопросы в Лондоне.

**Как так быстро банк понес убытки**

В середине февраля 1995 года старший менеджер по расчетным операциям был откомандирован из Лондона в Сингапур, чтобы заместить местного коллегу на время отпуска по уходу за ребенком и быстро выявил некоторые серьезные проблемы, одной из наиболее важных оказалась дыра на счетах в размере $ 190 млн.

23 февраля состоялось заседание с участием трейдера офиса банка в Сингапуре и менеджером по расчетным операциям, чтобы разобраться в выявленных проблемах, но после 30 минут разговора трейдер извинился, покинул встречу и уже больше не возвращался в банк.

Последующие расследования показали, что к концу 1992 года трейдером были сгенерированы кумулятивную убытки в размере £ 2 млн, и эта цифра оставалась практически неизменной до конца октября 1993 года. В течение ноябрь и декабрь 1993 года потери резко возросли до 23 млн £.

В 1994 году совокупный убыток составил £ 208 млн, чуть больше, чем раскрытая прибыль банковской группы в размере £ 205 млн, и более чем в два раза больше £102 млн., которые банк выплатил в виде бонусов за этот год.

Примечательно, что согласно внутренней отчетности банка в 1994 трейдер заработал для группы £28,5 млн., что эквивалентно 77% от общего объема чистой прибыли Группы.

Обязанностями трейдера был [арбитраж](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B1%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B6_%28%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%29) в целях получения дохода на разницах цен на фьючерсные контракты индекса [Nikkei 225](https://ru.wikipedia.org/wiki/Nikkei_225) между [Осакской биржей ценных бумаг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%81%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D0%B8%D1%80%D0%B6%D0%B0_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3) в Японии и биржей [SIMEX](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=SIMEX&action=edit&redlink=1) в [Сингапуре](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D0%BF%D1%83%D1%80). Подобный арбитраж включает скупку фьючерсов на одном рынке с одновременной продажей их на другом рынке по более высокой цене. Поскольку все участники рынка пытаются получить прибыль от подобной разницы в цене на публичных торгах фьючерсными контрактами, прибыль от арбитражных сделок довольно мала. Для получения заметной прибыли объёмы продаж должны быть весьма значительными. Вместо того, чтобы придерживаться этой одобренной руководством стратегии, трейдер покупал опционы и фьючерсы, а затем держал их в собственной позиции, выжидая выгодного изменения рынка.

С января 1994 года трейдер используются опционы на индекс Nikkei 225, основной японский индекс рынка акций, открывая короткие позиции по волатильности, то есть делая ставку на то, что рынок будет торговаться в более узком диапазоне, чем в целом ожидалось.

Землетрясения Кобе, которое произошло 17 января 1995 года привело к повышению рыночной турбулентности и трейдер начал покупать фьючерсы на индекс Nikkei. К 6-му февраля, он более или менее окупил свои потери понесенные сразу же после землетрясения и имел совокупный убыток в размере £ 253 млн, "только" на 22% выше, чем £ 208 млн. в начале этого года.

К сожалению, с этой даты и далее на рынке установился четкий тренд на снижение, в то время как трейдер значительно увеличивал свою позицию, что привело к потере £ 827 млн спустя всего три недели.

Ранее, в январе 1995 года в Сингапурская фьючерсная биржа (SIMEX) отправила два письменных запроса в Сингапурскийофис кредитной организации. Первое письмо, датированное 11-го января, в котором говорилось о счете '88888' и запрашивалось подтверждение точности информации, предоставленной офисом Сингапура, относительно маржинальных требований по данному счету, указывалось наотсутствие необходимой информации и объяснений трейдера и говорилось о
возможном нарушении правил SIMEX по финансированию маржинальных требований клиентов. Менеджер трейдера оставил это письмо, чтобы трейдер ответил на него самостоятельно. В письме от 27 января SIMEX уточняло возможность Сингапурскогоофис кредитной организации финансировать свои маржинальные требования.

Легко сделать вывод, что:

* потери были понесены по причине несанкционированной и скрытой торговой деятельности;
* истинное положение не было замечено ранее по причине серьезного сбоя системы внутреннего контроля и управленческой путаницы внутри кредитной организации;
* истинное положение дел не было обнаружено внешними аудиторами,
надзорными органами или регуляторами до момента краха кредитной организации

Один из важных аспектов этого кейса кроется в том, каким образом трейдер смог получить фондирование на покрытие маржинальных требований, внесение которых в качестве депозита обязательно со стороны фьючерсных и опционных бирж при открытии позиций (чтобы гарантировать исполнение обязательств). SIMEX, в частности, устанавливает особенно строгие правила по размеру маржевого обеспечения и, очевидно, трейдеру были необходимы средства где-то в банковской группе, чтобы поддержать его постоянно растущие собственные позиции на бирже.

Как выяснилось позднее офис банка в Сингапуре сообщал в Лондонский офис, что средства были необходимы для поддержания клиентских операций на бирже, а не для собственных торговых операций. Так величина запрашиваемых средств офисом банка в Сингапуре возросла с £ 200 млн. по состоянию на 19 января до£ 750 млн. на 23 февраля, то есть всего за один месяц. Но несмотря на увеличение в размере £ 550 млн., которое оказало влияние на ликвидность группы в целом, никто не поставил под сомнение перевод данных средств, учитывая репутацию трейдера в банке как "почти чудотворца" и "турбо-арбитражер".

**Хронология событий**

**1992 июль**

Счет 88888 открыт вскоре после того, как трейдер был отправлен в Сингапуре, для скрытия его ранних потерь в размере £ 2 млн.

**1993**

Группа опубликовала свой финансовый результат: прибыль £ 100 миллионов, в то время как кумулятивные потери трейдера составляли £ 23 млн.

**1994**

Группа опубликовала свой финансовый результат: прибыль £ 205 млн., в то время как кумулятивные потери трейдера составляли £ 208 млн.

В то же время, внешние аудиторы банка выпустили отчет, в котором сообщили, что внутренний контроль в Сингапурском офисе был признаны удовлетворительным.

**1995**

К концу января появились факторы, которые должны насторожить менеджмент в Лондоне в отношении потенциальных проблем в офисе Сингапуре. Появились слухи на рынке об очень больших позициях банка на фондовой бирже в Осаке и SIMEX, и возможного наличие проблем с клиентами.

В период с 19 января и 23 февраля группа передала £ 550 млн.в Сингапур, чтобы поддержать несанкционированные позиции трейдера на SIMEX.

В середине февраля года старший менеджер по расчетным операциям выявил некоторые серьезные проблемы, одной из наиболее важных оказалась дыра на счетах в размере $ 190 млн.

23 февраля состоялось заседание трейдером офисе банка в Сингапуре и менеджером по расчетным операциям, чтобы разобраться в проблемах, но после 30 минут разговора трейдер извинился, покинул встречу и уже больше не вернулся.

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. **Приведите анализ событий, которые, согласно описанию кейса, привели к краху кредитной организации, и классифицируйте их по типам риска (не менее двух примеров).**
2. **Составьте рекомендации для кредитной организации, позволяющие избегать подобных ситуаций.**