

Skuteczna ocena ryzyka

poznaj swojego kontrahenta

Warszawa 2010-06-23

Konrad Bartnik

Agenda

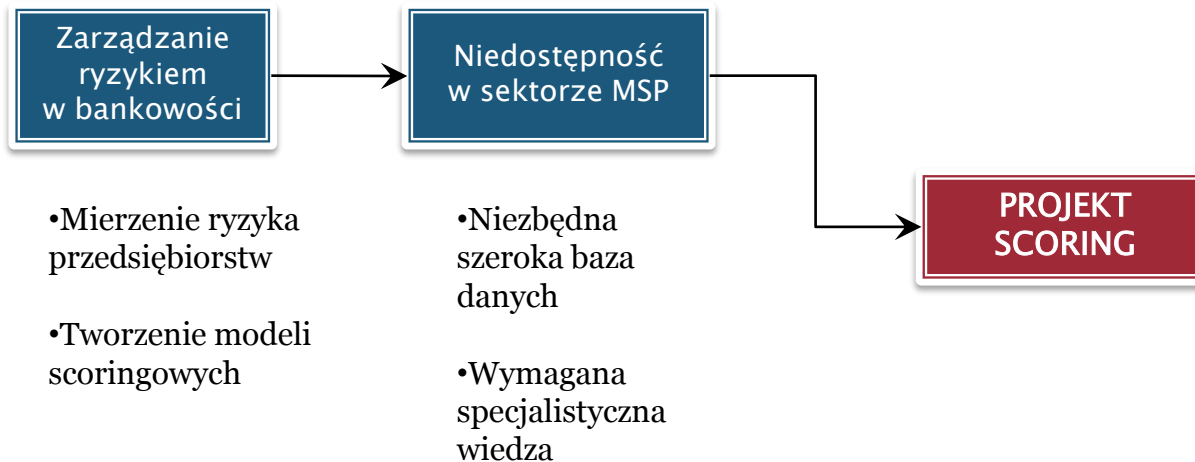


- [Przedstawienie projektu](#)
- Ryzyko kontrahenta
- Produkt
- Proces tworzenia
- Finalny rezultat



Przedstawienie projektu

„Wykorzystanie modeli scoringowych, w celu zwiększenia efektywności zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach, w oparciu o doświadczenia sektora bankowości”



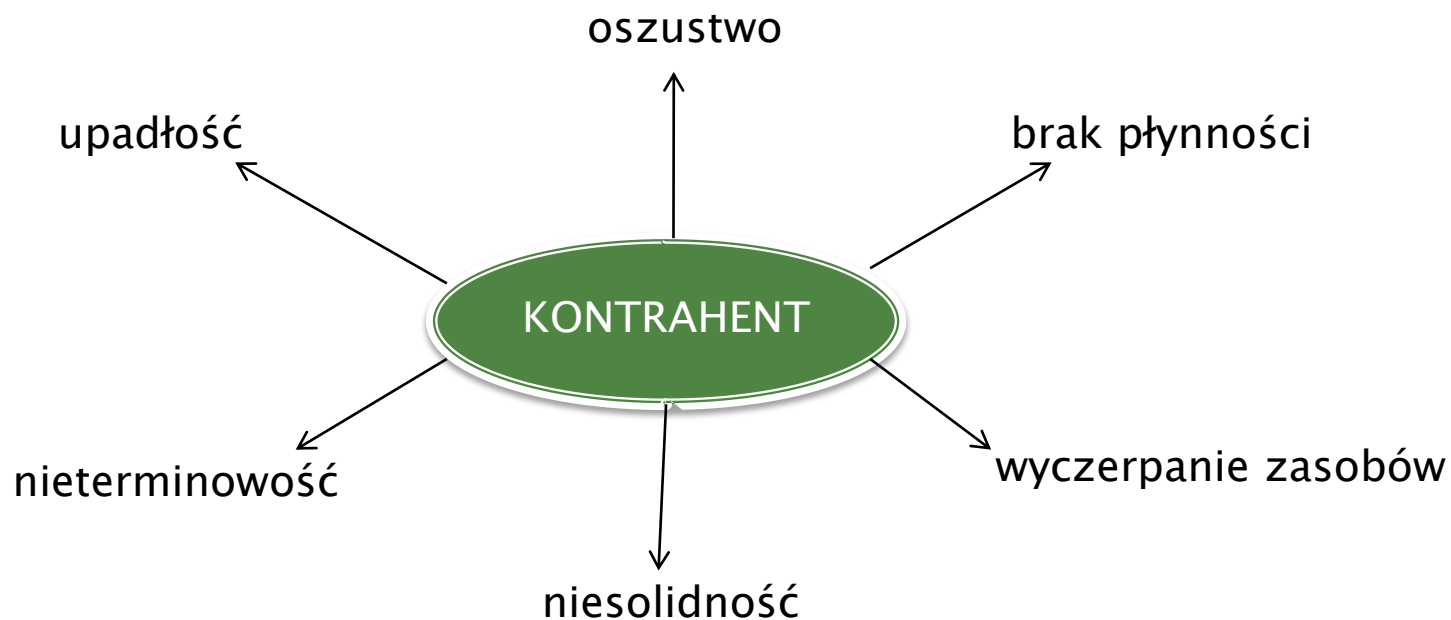
Agenda



- Przedstawienie projektu
- [Ryzyko kontrahenta](#)
- Produkt
- Proces tworzenia
- Finalny rezultat



Ryzyko kontrahenta



Ryzyko kontrahenta



Jak się zabezpieczyć?

- Zabezpieczenie transakcji
- Dywersyfikacja kontrahentów
- Oszacowanie wielkości potencjalnej straty
- Oszacowanie prawdopodobieństwa straty



Ryzyko kontrahenta



Oszacowanie prawdopodobieństwa straty:

- Dane behawioralne
 - Dotychczasowa współpraca
 - Informacje innych podmiotów
- Wywiadowanie gospodarcze
- Kompetencje
- Wielkość kontrahenta
- Staż na rynku



Ryzyko kontrahenta

Oczekiwana Strata

Kompetencje

Wielkość kontrahenta

Wywiadownie gospodarcze

Staż na rynku

Dane behawioralne

Inne

Prawdopodobieństwo
Straty



Wielkość
potencjalnej Straty



Oczekiwana wartość
potencjalnej Straty

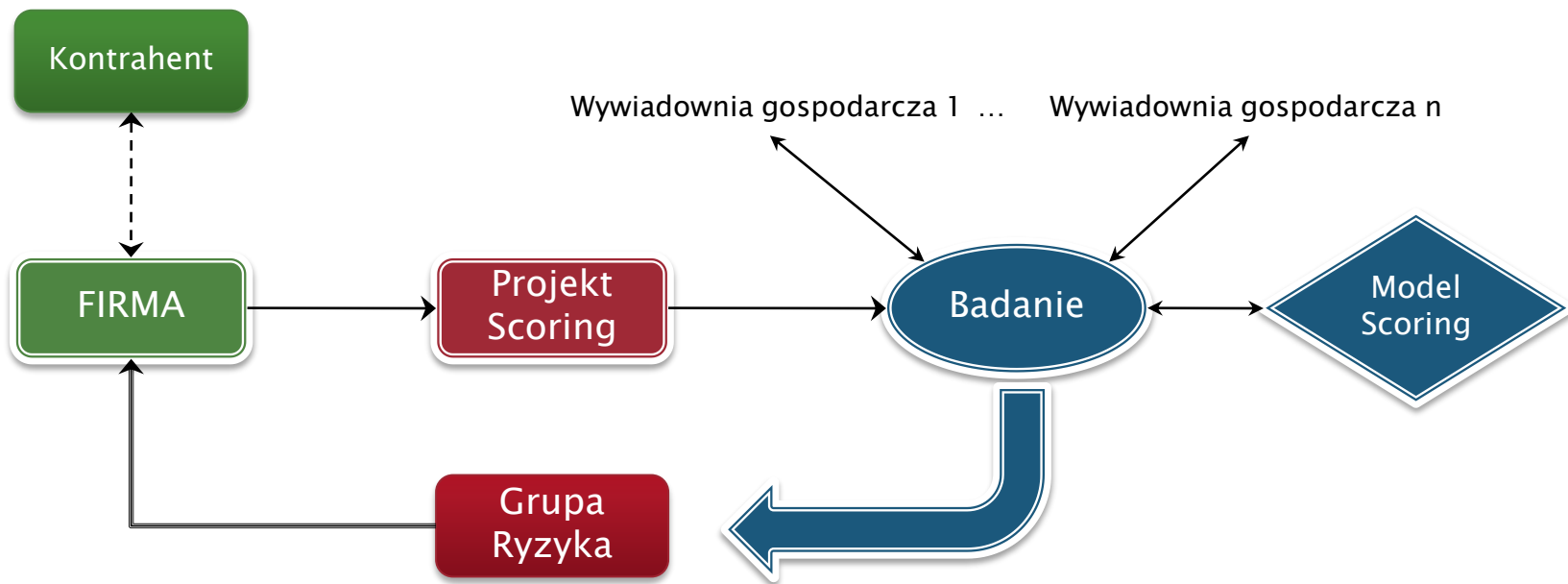
Agenda



- Przedstawienie projektu
- Ryzyko kontrahenta
- Produkt
- Proces tworzenia
- Finalny rezultat



Produkt



Agenda



- Przedstawienie projektu
- Ryzyko kontrahenta
- Produkt
- Proces tworzenia
 - Wersja on – line
 - Wersja desktop
- Finalny rezultat



Proces Tworzenia

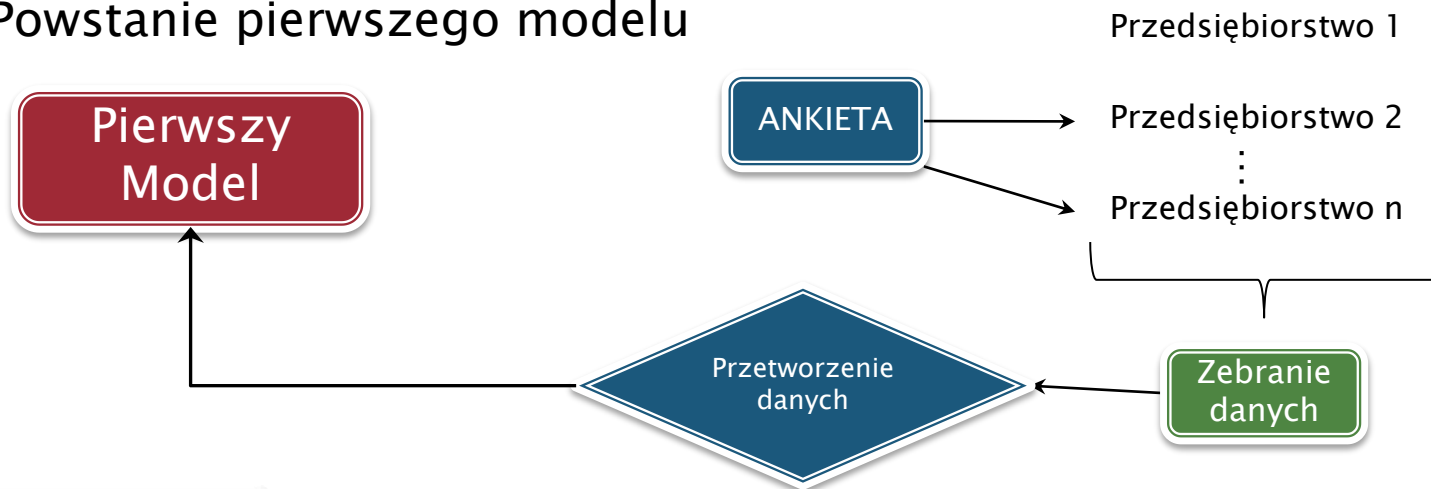
Etapy budowy produktu:

- Budowa pierwszego modelu
- Zapewnienie interfejsu on-line z Wywiadowcami Gospodarczymi
- Zbieranie informacji zwrotnej
- Walidacja modelu
- Wdrożenie finalnego produktu

Proces Tworzenia

Budowa pierwszego modelu:

- Wykorzystanie doświadczenia z sektora bankowości
- Zebranie danych od przedsiębiorstw
- Przetworzenie danych
- Powstanie pierwszego modelu

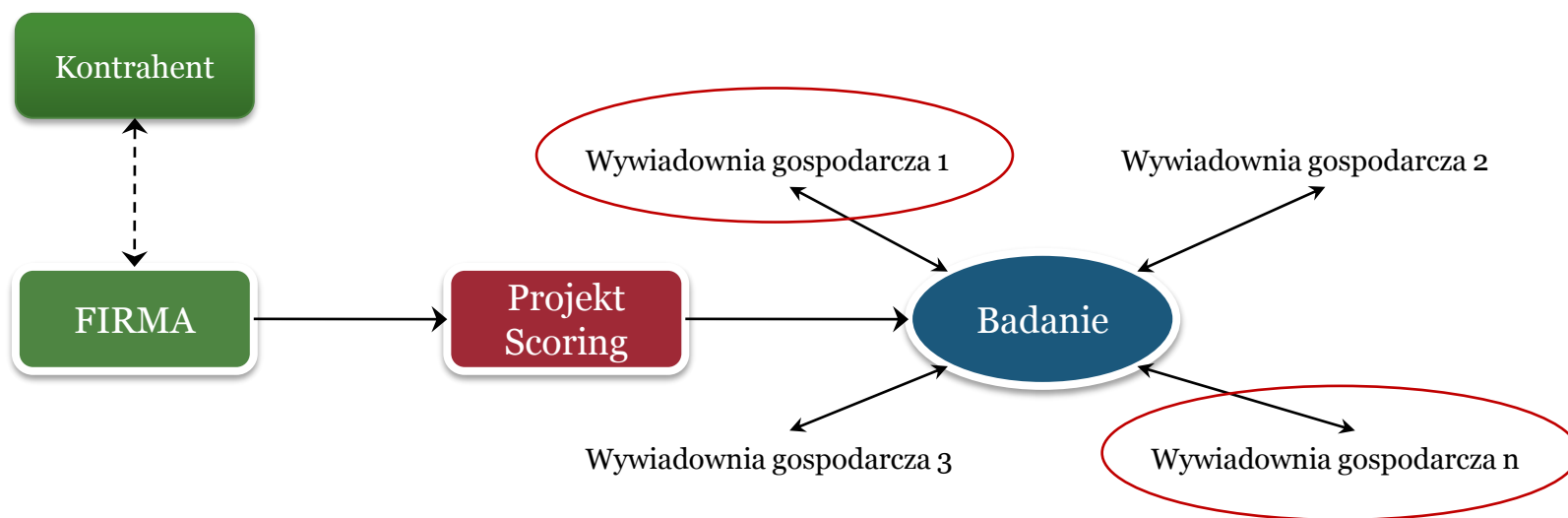


Proces Tworzenia



Zapewnienie interfejsu on-line z Wywiadowcami Gospodarczymi:

- W jednym miejscu dostęp do wielu Wywiadowni Gospodarczych
- Możliwość jednoczesnego odpytania w kilku BIG
- Możliwość wyboru konkretnych BIG

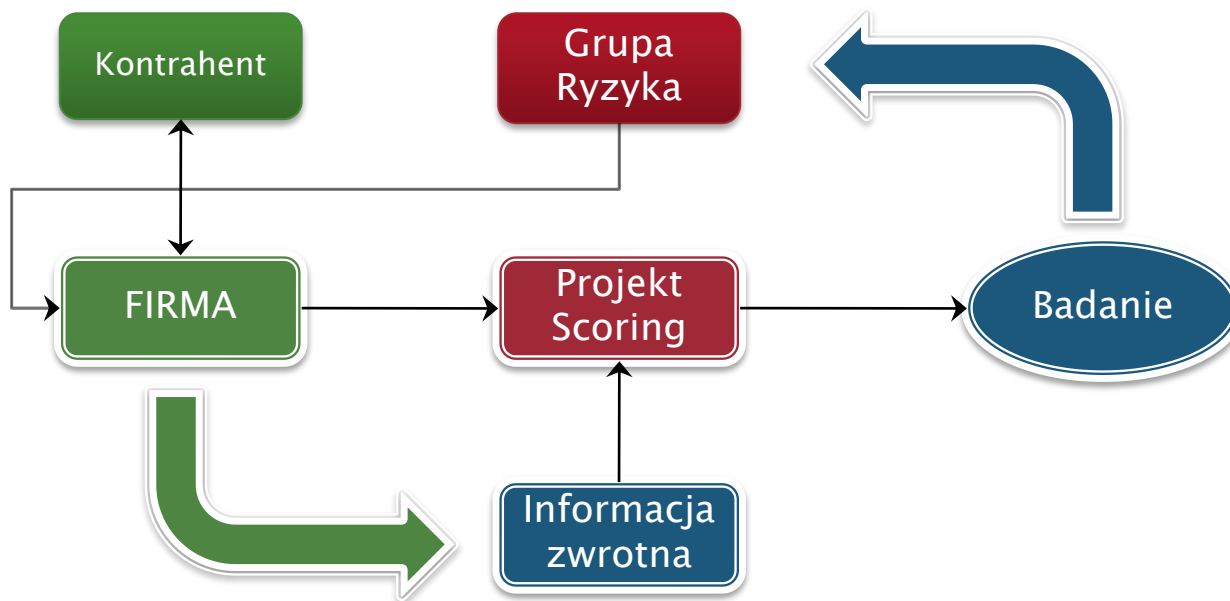


Proces Tworzenia



Zbieranie informacji zwrotnej:

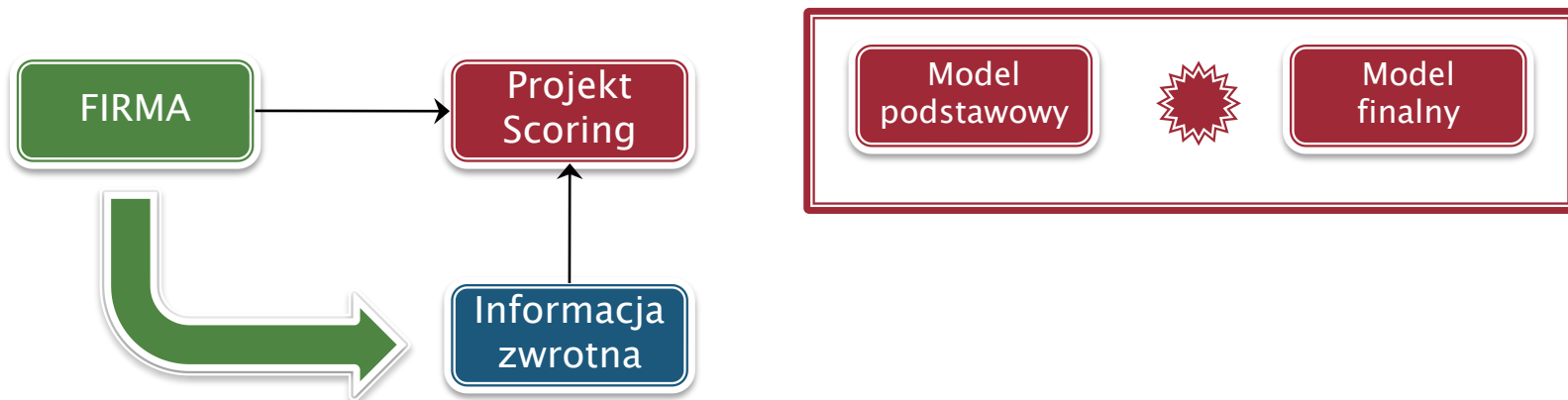
- Firma udziela informacji zwrotnej o powodzeniu kontraktu
- Informacja jest podstawą walidacji finalnej wersji modelu



Proces Tworzenia

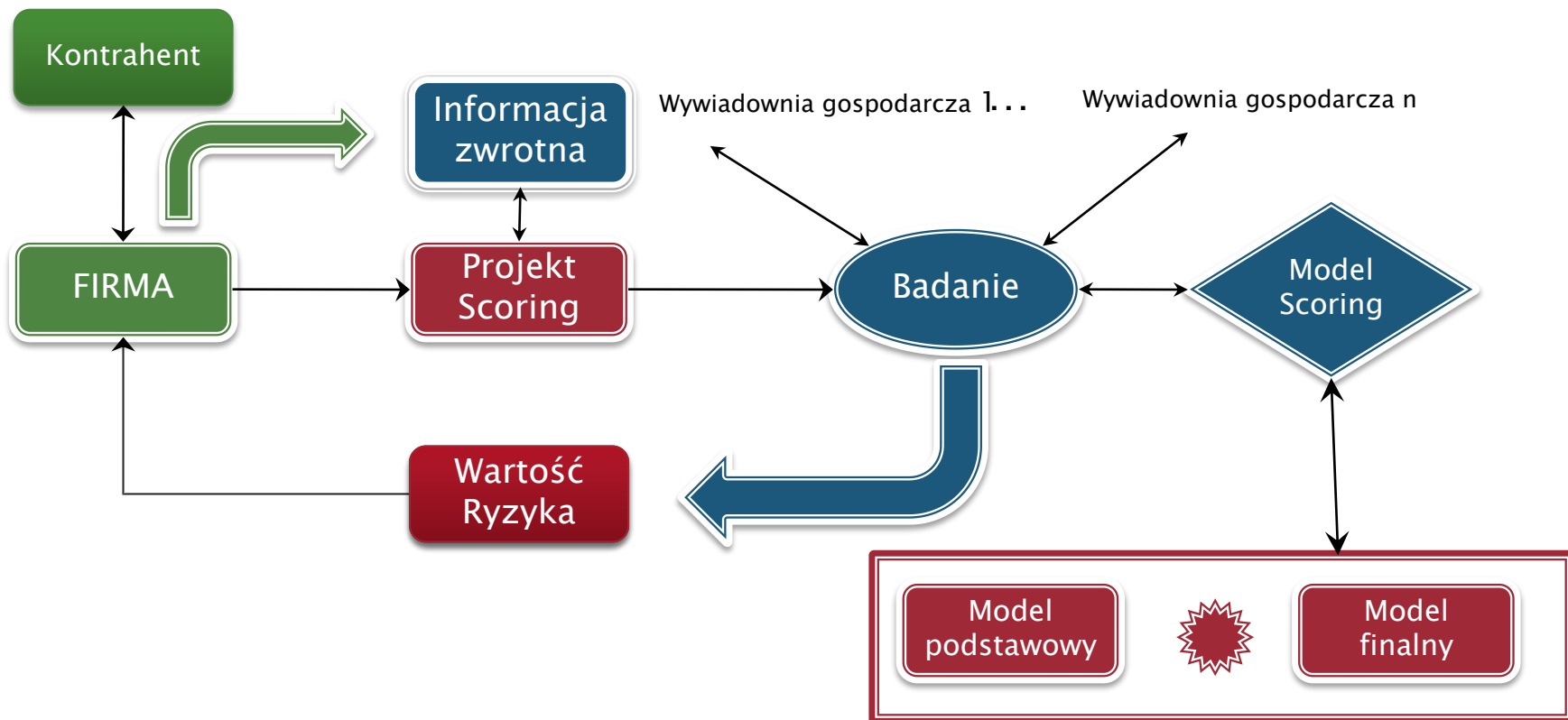
Walidacja modelu:

- Wykorzystanie informacji zwrotnych w celu budowy nowego modelu



Proces Tworzenia

Finalny model:



Agenda



- Przedstawienie projektu
- Ryzyko kontrahenta
- Produkt
- Proces tworzenia
 - Wersja on – line
 - Wersja desktop
- Finalny rezultat



Proces Tworzenia



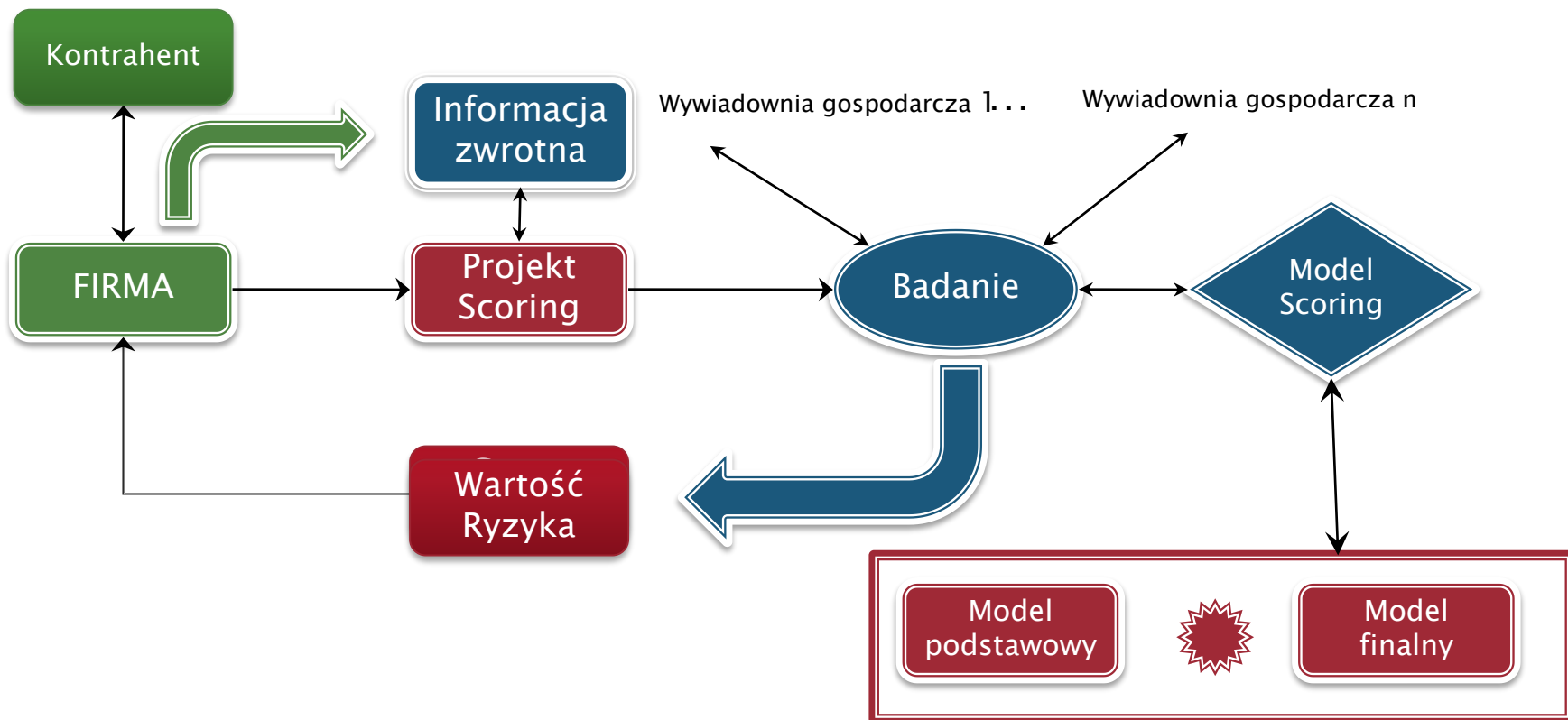
Wymagania dla wersji desktop:

- Duża ilość kontrahentów
- Prawna możliwość zbierania i przetwarzania danych o kontrahentach



Proces Tworzenia

Finalny model:



Agenda



- Przedstawienie projektu
- Ryzyko kontrahenta
- Produkt
- Proces tworzenia
- Finalny rezultat



Finalny rezultat projektu



Korzyści dla przedsiębiorstwa:

- Pełna ocena ryzyka kontrahenta
- Minimalizacja strat => Maksymalizacja zysków
- Dostęp do informacji z wielu BIG w jednym miejscu
- Budowanie pozytywnej historii dobrym kontrahentom



Finalny rezultat projektu



Horyzont czasowy projektu:

- 1 rok – przygotowanie pierwszego modelu
- 2 lata – wdrożenia testowe oraz zbieranie informacji zwrotnej
- 3 rok – walidacja modelu
- Po 3 latach wdrożenie finalnego modelu do użytku produkcyjnego

