

Потребительский спрос восстановит экономику

Интервью с председателем правления АО "Kaspi Bank" Михаилом Ломтадзе

Всезнающий Google на запрос по слову «кризис» выдает более 165 миллионов документов. А если поискать «спорт», то появится всего 103 миллиона соответствий. То есть кризис отнимает у человечества гораздо больше сил и времени, чем все виды спорта разом.

Унывать по такому поводу не дает только «бизнес» – ему посвящено почти два миллиарда виртуальных страниц.

Подборка, конечно, не самая репрезентативная, но суть отражает верно – грамотный и активный бизнес быстрее, выше и сильнее кризиса.

Так считает и наш сегодняшний собеседник – председатель правления АО "Kaspi Bank" Михаил ЛОМТАДЗЕ. По его словам, время рецессии стало хорошим «гамбургским счетом» для всех субъектов финансового мира: в суровых условиях выживает и хорошо себя чувствует только тот, кто действительно нужен рынку.

Рейтинг делу не помеха

– **Рейтинговые агентства, которые в свое время давали самые высокие оценки различным финансовым инструментам и компаниям, постоянно говорят, что риски в банковской системе еще есть... Как вы оцениваете такие заявления со стороны?**

– Риски есть всегда, и задача рейтинговых агентств говорить о рисках в первую очередь. Так будет в сложные времена, и так будет в хорошие времена тоже. Задача рейтинговых агентств говорить про потенциальные риски, а не восхвалять достижения компаний.

В результате мирового кризиса происходит пересмотр принципов работы мировой финансовой системы. И рейтинговые агентства – важная часть этой системы, особенно когда это касается международных инвесторов. Как вы знаете, первым источником кризиса стали ипотечные бумаги США, многие из которых имели самые высокие рейтинги, и инвесторы покупали эти бумаги, полагаясь в том числе и на высокие рейтинги. Все-таки, несмотря на наличие рейтингов, эти ценные бумаги фактически дали большой убыток многим инвесторам по всему миру. В результате рейтинговые агентства также сделали выводы из уроков кризиса и пересматривают принципы работы.

Честно говоря, рейтинги на сегодняшний день перестали быть основным универсальным показателем для анализа и принятия решений, и основной акцент делается на фундаментальный анализ бизнеса и его конкурентоспособность.

– **Какое значение имеют рейтинги для рядовых потребителей банковских услуг?**

– Для рядовых потребителей рейтинги не имеют важности. У банка или финансовой организации вообще может не быть рейтингов, и это может быть хорошая и стабильная организация, которая предлагает качественные услуги своим клиентам. И наоборот, значительное количество финансовых организаций по всему миру имели высокие рейтинги и не смогли пройти испытание кризисом. Рейтинги в основном нужны самим банкам и организациям для привлечения внешних займов, а учитывая, что такие возможности на данный момент отсутствуют, то и важность рейтингов снижается.

Например, в нашем случае. Мы в Kaspi Bank не планируем привлекать внешние займы. В течение ближайшего времени, скорее всего, будет пересмотр принципов формирования рейтингов. У нас один из самых высоких рейтингов, и думаю, что наш рейтинг также может быть пересмотрен в сторону понижения и приведен в соответствие. Это является предсказуемым шагом. При пересмотре рейтингов и формировании выводов рейтинговые агентства исходят больше из

глобальной конъюнктуры, а не только из специфики конкретной страны или финансового института.

Все на выход

– По итогам 2009 года экономика во всем мире была похожа на человека, которому нужно делать прямой массаж сердца или искусственное дыхание. Что с ней происходит? Прошел у нас кризис или нет?

– В настоящее время во всем мире уже намечается выход из глобального кризиса, и я думаю, что Казахстан как страна одним из первых почувствует это. Сейчас уже можно достаточно уверенно говорить, что улучшения станут более заметными, но они будут зависеть от того, насколько быстро восстановится и будет расти потребительский спрос со стороны казахстанцев на товары и услуги.

Любая экономика в первую очередь начинается с потребительского спроса. Думаю, мы находимся в процессе восстановления, и основные ожидания роста потребительского спроса приходится на 2010 год и особенно на вторую половину года. Восстановление потребительского спроса является очень важным для экономики страны и компаний реального сектора. Чем больше потребители будут приобретать товаров и услуг, тем больше возможностей будет у компаний расширять свой бизнес, создавать дополнительные рабочие места и инвестировать в свое развитие. Эта цепная реакция даст новый стимул для развития экономики и увеличения возможностей как компаний, так и населения.

В то же время хотелось заметить, что для экономики важно, чтобы банковский сектор начал кредитовать. Многие банки начинают активно работать в этом направлении, и это очень радует. Активность банковского сектора в предоставлении кредитных ресурсов компаниям и населению является фундаментально важной для начала процесса выздоровления и роста казахстанской экономики.

В течение второй половины 2009 года стало заметно оживление потребительского спроса, что реализовалось в желании клиентов приобретать потребительские товары и, соответственно, наши продукты. Это стало заметно и на уровне наших клиентов и партнеров. Мы сотрудничаем с крупнейшими торговыми сетями «Сулпак», «Технодом», «Планета Электроники» и многими другими. Мы помогаем этим сетям увеличивать свои продажи и расширять свой бизнес, а потребителям получать льготные условия. Рост продаж обеспечивает этим торговым сетям возможность в следующем месяце закупить еще больше товара и сделать ассортимент бытовой техники еще шире. Сейчас у многих розничных сетей стали восстанавливаться продажи и возникло желание расширять свой бизнес, открывать новые магазины и привлекать больше клиентов. В среднем мы помогаем делать около 20-30% продаж нашим партнерам.

– У них желание и не пропадало. У покупателей – тоже. Вопрос в другом – какие возможности у простого казахстанца получить кредит?

– Мы не меняли свои критерии оценки рисков, и для нового заемщика вероятность получить кредит составляет по-прежнему около 50-60%. Мы надеемся, что со временем сможем предложить наши продукты более широкому кругу клиентов, и произойдет это по мере роста экономики, потребительского спроса и платежеспособности клиентов. Наш банк также активно работает с клиентами, у которых хорошая кредитная история. Если клиент взял у нас потребительский кредит и качественно его обслуживал, мы с удовольствием продолжаем работать с ним и расширяем его возможности, предоставляя кредиты на еще более выгодных условиях. У таких клиентов шанс получения кредита намного выше.

В целом наш банк в 2009 году активно работал с населением и постоянно предлагал интересные продукты на потребительские цели – ремонт, образование, отдых, проведение юбилеев, приобретение авто, покупку бытовой техники и так далее, т.е. на регулярные повседневные нужды.

Хотел бы заметить, что банк не работает и не будет работать с различными агентами и посредниками. Мы принимаем решения самостоятельно и обслуживаем клиентов сами. Это важно не только для нас самих, но и для наших клиентов. Мы считаем, что нет ничего важнее, чем общаться с клиентом напрямую. Ситуация с посредниками напоминает мне одну историю с получением виз. Это история была не в Казахстане, но все равно имеет прямое отношение к посредникам. А истории была такая. Одно агентство по оформлению виз в Европу и США предлагало услугу по оформлению виз за 3000 долларов с важным условием – в случае если клиент не получал визу, деньги возвращались клиенту. Если клиент получал визу, оставался довольным, что деньги не зря потратил. Если не получал визу, обидно, но деньги фирма возвращала. Казалось, все честно и фирма гарантирует качество. Но проблема была в том, что фирма на самом деле абсолютно ничего не делала для получения визы... посольство само

принимало решение, а посредники зарабатывали, просто обманывая своих клиентов и ничего не делая, на голом месте зарабатывали деньги. Поэтому мой совет нашим потенциальным клиентам – не пользоваться услугами посредников, это просто обман. В случае наличия подобных фактов обращаться к нам. Мы будем принимать все возможные в рамках закона меры для пресечения данных фактов.

Ставка – репутация

– С кредитами разобрались. А что будет происходить с депозитами? Недавно глава Нацбанка Григорий МАРЧЕНКО заявил, что нужно исключать из системы гарантирования депозитов банки, предлагающие слишком высокие ставки по накопительным вкладам. Что вы думаете по этому поводу?

– Система гарантирования депозитов – это государственные гарантии возврата средств, которые позволяют стимулировать рост депозитной базы и стабильность банковской системы. Это также важный фактор для клиентов, которые принимают решение доверить свои вклады банкам страны.

Мы поддерживаем предложение главы Национального банка. Банки должны научиться привлекать вкладчиков за счет не только высокой эффективной ставки, но и качественного обслуживания, удобных и качественных продуктов и удобных отделений. Делая акцент в первую очередь на эти приоритеты, можно создавать уникальные долгосрочные конкурентные преимущества. Для того чтобы просто предложить высокую эффективную ставку, много усилий не нужно. Намного сложнее качественно обслужить клиента. Наш банк постоянно инвестирует в обслуживание клиентов, и ставки по депозитам у нас в рамках рекомендаций фонда гарантирования депозитов. Мы также открываем новые комфортабельные отделения для удобства наших клиентов.

В течение 2009 года объем депозитной базы нашего банка вырос на 70%, превысив 180 млрд тенге. Это очень хороший рост, особенно во время кризиса, когда люди трепетно и осторожно относятся к вопросу выбора банка. Я надеюсь, что наши клиенты будут и дальше так же оценивать наши усилия и работать с нами.

– Мало кто из банкиров настроен оптимистично в отношении нынешнего года. Ваши ожидания?

– Если говорить об активах банка в целом, то мы ожидаем небольшой рост. Под небольшим ростом я имею в виду увеличение активов на 10-15%. Здесь хотелось бы подчеркнуть, что наша стратегия не подразумевает большого роста активов. Наш кредитный портфель в 2010 году будет составлять порядка двух миллиардов долларов, и при этом большая часть роста произойдет благодаря массовому розничному бизнесу. Мы хотим быть банком №1 в массовом розничном сегменте, т.е. в сегменте предоставления банковских продуктов и услуг физическим лицам.

Мы делаем все, чтобы постоянно усиливать наши конкурентные преимущества – от инвестиций в технологии и отделения до обучения и развития персонала. Наш банк старается постоянно предлагать нашим клиентам как можно более выгодные условия. Например, мы снизили свою доходность по кредитам и договорились с торговыми сетями разработать постоянный продукт, который позволяет клиентам брать кредит «0 тенге переплаты» при покупке товаров – когда человек берет кредит на технику и возвращает банку только стоимость этого товара равными частями. Люди хотят экономить, и мы идем навстречу. В этом году мы пришли к соглашению с рядом крупнейших сетей магазинов в Казахстане («Технодом», «Сулпак», «Алсер» и другие), чтобы условия такого кредитования Kaspi Bank были доступны казахстанцам не в течение одного месяца (как это обычно было во время акций), а круглый год! Это значит купить технику в кредит и вернуть только стоимость товара в течение периода времени без переплаты. В этом случае банк и партнеры – торговые сети – пошли навстречу, снизили собственную доходность и предложили выгодный продукт своим клиентам. Мы будем постоянно стараться развивать наши продукты и предлагать интересные выгодные условия нашим клиентам.

Арман БАЙТЛЕСОВ

4 марта 2010 года