

# КРЕПКИЙ «АЛЬЯНС» ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОДНОМ ИЗ САМЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ЗАНИМАЕТ АЛЬЯНС БАНК. О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДИАНЕ РОССОХОВАТСКОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ «СЕЙМАР АЛЬЯНС» САКЕН СЕЙФУЛЛИН.

**BUSINESS GUIDE:** Что позволило Альянс Банку занять ведущие позиции на рынке банковского ритейла Казахстана? **САКЕН СЕЙФУЛЛИН:** Можно сказать, что это закономерный итог работы прошлых лет. Рынок розничного кредитования в Казахстане начал формироваться в 2002 году. Этому способствовал быстрый рост экономики страны, повышение уровня доходов населения и, как следствие, увеличение потребительского спроса на различные товары и услуги. Однако на тот момент рынок розничного банкинга был представлен в основном ипотечными займами. Изучив передовой международный ритейловый опыт, Альянс Банк принял стратегическое решение развивать услуги потребительского кредитования.

В течение 2002–2005 годов отработывались технологии потребительских кредитов и маркетинговые программы, шла подготовка кадров, совершенствовались IT-технологии, формировалась широкая филиальная сеть банка.

В первую очередь, нам необходимо было разработать и внедрить эффективную и высокоскоростную систему оценки рисков при массовой выдаче розничных кредитов. В дальнейшем мы сфокусировали свои усилия на строительстве разветвленной сети продаж с активной передачей в аутсорсинг некоторых маркетинговых функций по привлечению клиентов. Так, в начале 2006 года, по решению акционеров банка был создан ряд компаний по продаже потребительских кредитов, которые выполняли функции брокеров.

Не менее важной задачей для нас было развитие информационных технологий. Разумеется, модель потребительского кредитования не может быть жизнеспособной без адекватной системы коллекторской поддержки. Эти функции мы также передали на аутсорсинг ведущим игрокам рынка коллекторских услуг. Таким образом, успех Альянс Банка на рынке банковского ритейла обусловил наличие отработанной бизнес-модели розничного кредитования, включающей в себя понятную для потребителя продуктовую линейку, разветвленную сеть продаж и приема платежей, риск-менеджмент с использованием современных скорринговых систем и эффективную систему коллекторской поддержки.

Постепенно мы пришли к пониманию того, что необходимо создавать мощную финансовую группу, которая охватывала бы все сегменты финансового рынка. С этой целью в декабре 2006 года было принято решение о создании финансовой корпорации «Сеймар Альянс», в которую вошли Альянс Банк, страховая группа и ряд финансовых агентств.

**BG:** Успеху Альянс Банка во многом способствовало и внедрение эксклюзивного потребительского кредита. В чем его особенности и преимущества для клиентов?

**С. С.:** Нужно отметить, что новый вид кредита был разработан с учетом опыта наших зарубежных, в том числе российских, коллег, и эксклюзивен только для казахстанского рынка. Речь идет о персональном потребительском кредите, который предоставляется на любые потребительские нужды на короткий срок и на небольшую сумму.

Перед тем как начать разработку нового продукта, мы провели ряд исследований, которые выявили основные



**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ «СЕЙМАР АЛЬЯНС» САКЕН СЕЙФУЛЛИН НЕ ВИДИТ ОСНОВАНИЙ ГОВОРИТЬ О ПОЛНОМАСШТАБНОМ КРИЗИСЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА; И ПОТОМУ УВЕЛИЧЕНИЕ КРЕДИТНЫХ СТАВОК НА 2–3% ОН РАСЦЕНИВАЕТ КАК ВРЕМЕННУЮ МЕРУ, СТАБИЛИЗИРУЮЩУЮ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК**

клиентские предпочтения. Выяснилось, что наши потенциальные клиенты больше всего ценят скорость обслуживания, на что мы и сделали ставку. Решение о выдаче этого кредита принимается автоматически, что позволило нам максимально ускорить процедуру его оформления и запустить продукт в «массовое производство». Сегодня доля персональных потребительских кредитов в портфеле банка составляет 60%.

Чтобы минимизировать риски, неизбежные при автоматическом принятии решений, мы разработали уникальную скорринговую систему оценки кредитоспособности клиента. Наша система скорринга имеет официальный доступ к базе данных Государственного центра по выплате пенсии, что гарантирует ее эффективность и надежность. Кроме того, четырехлетний опыт работы на рынке позволил нам выявить ряд закономерностей, на базе которых наши специалисты составили «галерею портретов» потенциальных заемщиков, в том числе и ненадежных.

**BG:** Альянс Банк имеет достаточно большой опыт потребительского кредитования. Каковы сегодня приоритетные направления работы банка с частными клиентами?

**С. С.:** Как я уже подчеркивал, первостепенная задача для нас — выход на новый, более качественный уровень обслуживания клиентов (наша клиентская база насчитывает два миллиона человек). С этой целью акционерами и прав-

лением банка было принято решение учредить во всех отделениях и филиалах специальную службу адвокатов и консультантов для наших клиентов.

Большое значение мы придаем и укреплению отношений с лояльными клиентами, то есть с заемщиками, имеющими положительную кредитную историю в Альянс Банке. Таким клиентам мы предлагаем более льготные условия обслуживания кредитов и выпускаем для них револьверные кредитные карты (кредит по ним является возобновляемым, то есть, владелец карты может автоматически пополнить кредитный лимит. — **BG**), позволяющие полностью автоматизировать коммуникации с заемщиками. Проект по внедрению таких карт мы запустили в июне 2007 года, и на сегодняшний день ими пользуются более ста тысяч наших клиентов.

Одним из приоритетных направлений нашей деятельности мы считаем и дальнейшее развитие депозитной базы как важного источника внутреннего фондирования. В связи с этим месяц назад мы усовершенствовали депозитную политику банка, заменив целое семейство депозитов, рассчитанных на самых разных потребителей, одним универсальным депозитом.

**BG:** Известно, что по уровню развития банковской розницы на рынке СНГ четко обозначились три лидера — Россия, Казахстан и Украина. С чем, на ваш взгляд, это связано и в чем принципиальные сходства и различия в развитии банковского ритейла в этих странах?

**С. С.:** Думаю, что это объясняется продвинутой банковской системой, наличием цивилизованного нормативно-правового поля и экономической активностью граждан. Немаловажно и то, что по численности населения эти страны опережают другие государства СНГ.

В ритейловом банкинге в России, Казахстане и Украине много общего, что легко объяснимо. Наши страны многие годы входили в состав одного государства, поэтому пути их развития во многом сходятся. Что касается различий, в Казахстане уже к середине 1990-х были достаточно быстро и эффективно проведены институциональные реформы, которые позволили за короткий срок запустить финансовый рынок в целом и рынок банковских услуг в частности. Кроме того, в отличие от России, у нас функционирует Государственный центр по выплате пенсий (ГЦВП), в который стекается информация о пенсионных отчислениях граждан.

**BG:** В России предоставление кредитов физическим лицам пока еще сопряжено с достаточно серьезными рисками. Насколько рискованно заниматься розничным банкингом на казахстанском рынке?

**С. С.:** В Казахстане, в сравнении, например, с Россией, создана гораздо более благоприятная среда для формирования качественного портфеля персональных потребительских кредитов. Во-первых, как я уже говорил, мы имеем возможность получать объективную информацию, подтверждающую платежеспособность заемщика, в рамках соглашения с ГЦВП. Во-вторых, степень надежности клиента позволяют определить наша собственная база кредитных историй и централизованное кредитное бюро. К тому же, с точки зрения риск-менеджмента розничный биз-

нес менее рискованный, чем работа с корпоративными или VIP-клиентами, так как позволяет добиться высокой степени диверсификации кредитного портфеля.

**BG:** Можно ли сказать, что розничная деятельность Альянс Банка полностью отвечает международным стандартам?

**С. С.:** Мы считаем, что финансовому институту, деятельность которого не соответствует мировым стандартам, сложно рассчитывать на успешность бизнеса. Для нас очень важно быть технологичными. К примеру в сентябре мы успешно завершили внедрение профессиональной системы принятия решений New Business Strategy Manager (NBSM), разработанной совместно с компанией Experian-Scorex. Эта система позволяет поднять процесс управления рисками на более высокий уровень, что делает наш бизнес более эффективным. Так, по итогам работы в октябре-ноябре этого года, банк смог увеличить продажи персональных потребительских кредитов на 15%, одновременно сократив кредитный риск на 5%. Отвечать международным стандартам для Альянс Банка тем более актуально, что в июле этого года мы прошли процедуру листинга на Лондонской фондовой бирже и провели первичное размещение акций на этой площадке.

**BG:** Насколько отразился мировой финансовый кризис на работе Альянс Банка? Была ли выработана своя ипотечная политика или другой механизм, чтобы не допустить повторения западного кризисного сценария в Казахстане?

**С. С.:** Дело в том, что последние события на мировых финансовых рынках мы не расцениваем как кризис. Да, есть напряженность, связанная с проблемами на рынке ипотечных облигаций США, но оснований говорить о полномасштабном кризисе мы не видим. Другое дело, что ликвидность стала дороже, и это вынуждает нас пересматривать процентную политику в сторону увеличения ставок в среднем на 2–3%. Однако эта мера носит временный характер, и, как только ситуация на мировых финансовых рынках стабилизируется, наши потребительские кредиты станут доступнее.

Инвесторы сегодня заняты переоценкой своих рисков, особенно при вложении средств в развивающиеся рынки. Могут сказать, что свои обязательства перед инвесторами мы выполняем.

До конца года мы должны вернуть инвесторам \$406 млн, притом что высоколиквидные активы банка составляют на сегодня порядка \$2,5 млрд. На начало ноября этого года Альянс Банк погасил несколько траншей по привлеченным синдицированным займам на общую сумму \$239 млн, оставшиеся \$167 млн мы погасим в течение ближайшего месяца. Таким образом, у наших акционеров и инвесторов нет поводов для беспокойства.

То есть, мы достаточно спокойно реагируем на ипотечный обвал в США и Европе, поскольку ипотечное кредитование никогда не было приоритетным направлением развития розничного бизнеса Альянс Банка. Тем не менее, мы постоянно мониторим нашу систему риск-менеджмента, своевременно ее корректируем, чтобы минимизировать возможные риски и не допустить снижения качества кредитного портфеля. ■

**В РИТЕЙЛОВОМ БАНКИНГЕ В РОССИИ, КАЗАХСТАНЕ И УКРАИНЕ МНОГО ОБЩЕГО, ЧТО ЛЕГКО ОБЪЯСНИМО. НАШИ СТРАНЫ МНОГИЕ ГОДЫ ВОХОДИЛИ В СОСТАВ ОДНОГО ГОСУДАРСТВА, ПОЭТОМУ ПУТИ ИХ РАЗВИТИЯ ВО МНОГОМ СХОДЯТСЯ**

## ЛИДЕР СРЕДИ КРЕДИТОРОВ

АО «Альянс Банк» успешно работает на рынке банковских услуг более 14 лет и является одним из самых динамично развивающихся банков Казахстана. По итогам первого полугодия 2007 года он занимает третье место по размеру активов, собственного капитала и полученной чистой прибыли, а также признан лидером на рынке розничного кредитования.

В 2003 году ведущее рейтинговое агентство Moody's Investors Service присвоило «Альянс Банку» рейтинг финансовой устойчивости на уровне E+ с прогнозом «стабильный». В 2006 году международное деловое издание Euromoney наградило «Альянс Банк» как «Лидирующий банк в корпоративном управлении в развивающихся странах Европы». В июле 2007 года «Альянс Банк» провел IPO на Лондон-

ской фондовой бирже. В сентябре 2007 года авторитетное финансовое издание The Banker включил «Альянс Банк» в список 200 крупнейших банков Азии. АО «Альянс Банк» является одним из основных участников валютных торгов KASE и активно работает с ценными бумагами. Владелец контрольного пакета акций и основным собственником АО «Альянс Банк» является финансовый холдинг

«Сеймар Альянс» (Seimar Alliance Financial Corporation — SAFC), дочерние компании которого предоставляют различные финансовые услуги населению и юридическим лицам. На сегодняшний день АО «Альянс Банк» располагает обширной филиальной сетью, насчитывающей 25 филиалов и 218 отделений в 43 городах и 20 населенных пунктах Республики Казахстан.