

Кворум.kz, 14.02.2011

Михаил Ломтадзе: «В 2010 году наша прибыль составила порядка двух миллиардов тенге»



Кризис выявил множество трещин и ухабов финансовой системы Казахстана и работы банков с клиентами. Регуляторы твердили, что казахстанским банкам необходимо улучшить кредитный скоринг и риск-менеджмент, а некоторые эксперты винили в разгоревшемся кризисе беззалоговое кредитование, которым последние годы грешили казахстанские банки второго уровня.

Кворум.kz публикует серию интервью с руководителями казахстанских банков на тему «Жизнь после кризиса». В конце января текущего года свое мнение о восстановлении отечественной банковской системы высказал управляющий директор, член правления АО «Темірбанк» Мухтар Беккали. Сегодня у нас в гостях председатель правления АО «Kaspi Bank» Михаил Ломтадзе.

- Михаил, как вы считаете, был ли успешным 2010 год для казахстанских банков и для вашего банка в частности?

- Многие казахстанские банки стали активнее кредитовать, и это главная хорошая новость. Кредитование банками потребительских нужд населения и МСБ стимулирует рост потребительского спроса. А потребительский спрос фундаментально важен для роста экономики. Посмотрите, что было год назад в магазинах электроники, в кафе, торговых центрах и что происходит сейчас. Вы согласитесь с тем, что оживления намного больше, чем было 12-15 месяцев назад. Все больше людей чувствуют себя уверенней с точки зрения финансирования своих текущих потребительских нужд. Это видно даже по улыбкам на лицах. Основная часть населения не потеряла деньги, они не вкладывали в экзотические биржевые инструменты, не участвовали в странных рискованных сделках, поэтому, как только волна кризиса ослабла, люди сразу стали потихоньку больше покупать для себя, чтобы лучше жить.

Наш банк работает в сегменте предоставления банковских услуг физическим лицам. 2010 год для нас был успешным с точки зрения роста клиентской базы и расширения филиальной сети по всему Казахстану.

- Расскажите подробнее, каким был 2010 год для вашего банка.

- Что касается финансовых показателей, всегда приятно, когда выходишь из кризиса с прибылью. У нас хорошие предварительные результаты по итогам 2010 года. Динамика по всем основным финансовым показателям положительная. В 2010 году наша прибыль составила порядка двух миллиардов тенге по сравнению с тремя миллиардами тенге убытков годом ранее. Депозиты физических лиц приросли на около 70% и мы открыли 40 новых отделений по всей стране.

Прирост вкладов физических лиц – это очень важный показатель с точки зрения работы с населением, продвижения наших продуктов, инвестиций в открытие новых отделений. Рост активов составил порядка 15% - один из самых высоких показателей по банковской системе Казахстана.

- Нет ли у банка планов по выходу на IPO? Возможно, конечно, настоящее время не совсем подходящее, но, может быть, в дальнейшем банк не исключает такой возможности?

- У нас в целом нет срока, к которому мы привязываемся. Но я точно могу сказать, что это не перспектива 2011 года. У банка достаточно капитала, чтобы динамично развиваться, расширять продуктовую линейку и улучшать качество обслуживания для наших клиентов.

- Ваш банк также будет ориентироваться на розницу в 2011 году? Ожидаете ли вы роста потребительских кредитов, и с чем это может быть связано?

- В этом году банк будет также активно работать с населением в части кредитования. Мы планируем, что ссудный портфель банка в 2011 году вырастет на 20-30%, а это значит, что мы будем предлагать новые продукты и условия нашим клиентам. Розница - это наше стратегическое направление. Мы прогнозируем, что конкуренция в рознице усилится и от этого нам будет еще интереснее работать.

- А как насчет работы с малым и средним бизнесом? Интересен ли данный сегмент для вашего банка?

- Это важный и интересный сегмент работы для нашего банка. В этом году у нас появятся продукты и услуги для юридических лиц. В любом случае мы хотим более активно работать с МСБ и юридическими лицами.

- Не планирует ли ваш банк осуществлять выдачу ипотечных кредитов в этом году?

- Ипотека - это интересное направление. У нас есть идеи по этому поводу, но выходить на этот рынок в 2011 году мы не планируем.

- Револьверное кредитование - насколько оно востребовано в настоящее время?

- Кредитные карты востребованы во всем мире, и Казахстан не может быть исключением. Это удобный инструмент, который имеет большое количество плюсов по сравнению с другими кредитами – можно гасить и брать кредит по своему усмотрению, получать скидки в магазинах, получить возможность дистанционного обслуживания, льготный период по процентам и т.д. Мы верим в кредитные карты, и будем предлагать нашим клиентам все более интересные и выгодные условия.

- Как банк изменился с момента вашего прихода?

- Мы реализовали много идей за последние три года и начиная с 2010 года стали видеть результат. Наш банк это комбинация IT-компании и розничной сети.

Самое важное - это не реализовать все по отдельности, а построить работающую бизнес-модель. В розничном бизнесе много важных деталей и факторов: процесс обслуживания клиентов; управление качеством портфеля; система мотивации; организационная структура; расположение и управление сетью; найм и обучение персонала; разработка и продвижение продуктов и многое другое.

Построить все это вместе – самая сложная задача. Вся наша работа выражается в простой возможности для наших клиентов получить качественное банковское обслуживание быстро и просто. Нам многое нужно еще сделать, чтобы достигнуть цели.

Автор: Султан Маметов