Декабрь 2021

БАНКИ

Цифровой иммунитет

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

КУРСИВ | GUIDE

Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии

Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы

Kursiv Research Ratings

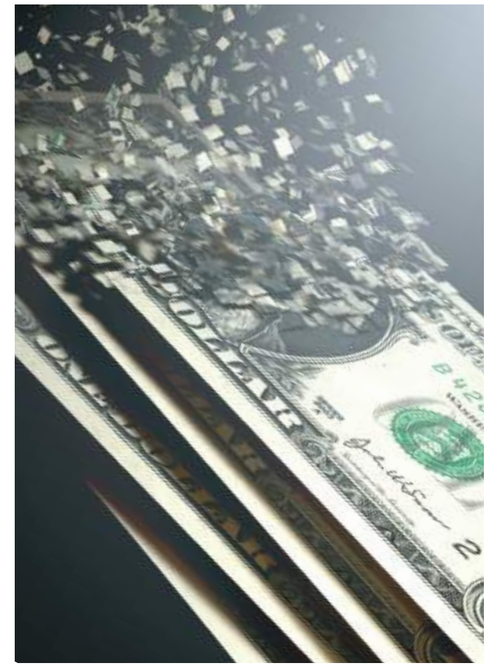
Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям

Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research

Зачем сливаться



В 2020 году бизнесу и населению в целях поддержки были предоставлены отсрочки по кредитным платежам и установлены гибкие графики платежей. В целом, за 2020 год отсрочки получили 83% заемщиков из пострадавших отраслей экономики. Банки поддержали регуляторные послабления: им был смягчен подход к оценке активов, а через регуляторные послабления банкам дали возможность увеличить ликвидность и высвободить определенный объем капитала.

Часть льгот перешла на 2021 год. До 1 июня 2021 года банки работали в условиях временного снижения требований к консервационному буферу на один подпункт с 2% до 1% и смягченных требований по коэффициентам ликвидности банков, позволивших увеличить кредитный потенциал БВУ.

2021 год банкиры встречали вполне оптимистично. Мелькала надежда на постепенную победу над пандемией, восстановление экономик и международных логистических цепочек. Вместе с тем давили опасения, что потерянные рабочие места в наиболее пострадавших секторах восстановятся не слишком быстро, и часть заемщиков будет медленно поднимать платежеспособность после завершения в 2020 году отсрочек по кредитным платежам.

Однако банковскую отрасль поддержал высокий спрос на заемные средства со стороны физлиц. Розничное кредитование росло за счет льготных программ (ипотеки и автокредитования) и отложенного спроса, накопленного в минувшем году. Удивительно, но рост розничного кредитования на 38,7% (по итогам девяти месяцев) не принес за собой ухудшение ссудного портфеля: просрочка свыше 90 дней составила всего 4,3% против 6,9% в начале 2021 года, и банкам пришлось меньше средств закладывать на провизии. Кредитный результат впечатляет, тем более, что не снижая кредитования, банки в 2021 году докручивали свои IT-модели и все больше погружались в цифровые решения.

«Курсив» проанализировал, как менялся банковский рынок с точки зрения структуры игроков, и собрал мнения о том, как цифровизация помогла оптимизировать банковский бизнес. На цифру делают ставки все игроки, вопрос только в доступе к технологиям и скорости их внедрения. Прогнозы банкиров в большинстве совпадают – симбиоз финтеха и банкинга будет общим трендом на рынке в следующем году. Экосистемы – так будут это называть.

Обратной стороной цифровизации станет рост кибермошенничества, с которым банкам придется бороться не меньшими силами, чем для перехода к цифровому банкингу. А может, даже большими.

Кристина Бершадская,
ответственный редактор
«Курсив Guide»

Генеральный директор/ Главный редактор: Сергей ДОМНИН, s.domnin@kursiv.kz. Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ, a.vorotilov@kursiv.kz. Выпускающий редактор «Курсив Guide»: Кристина БЕРШАДСКАЯ, k.bershadskaya@kursiv.kz. Бильд-редактор, фотограф: Илья КИМ, i.kim@kursiv.kz. Верстка: Айгерим ЖОЛАЕВА, дизайнер: Данара АХМУРЗИНА. Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА, тел. +7 (777) 254988, i.kurbanova@kursiv.kz. Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ, тел. +7 (707) 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz. Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ, тел. +7 (707) 766 91 99, r.gimaddinov@kursiv.kz. Адрес редакции: A15P1M9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127. Тел./факс: +7 (727) 339 84 41, kursiv@kursiv.kz. Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203. Тел.: +7 (7172) 28 00 42, astana@kursiv.kz. Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел.: +7 (701) 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz. В Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет No 17442-I, выдано 9 января 2019 г. Приложение отпечатано в типографии «Print House Gerona», г. Алматы, ул. Сатпаева, 30а/3, офис 124.
Тираж 8000 экз. Информационная продукция данного печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше.

Потребление поддержало

На втором году пандемии банковская отрасль росла за счет розничного кредитования

Аскар Машаев

Анализ банковского кредитования показывает следующие тенденции. Отрасль была поддержана из-за высокого спроса на заемные средства со стороны физлиц. Розничное кредитование росло за счет изъятия пенсионных накоплений, льготных программ (ипотека и автокредитование) и отложенного спроса, накопленного в минувшем году.

Также меняется рынок с точки зрения структуры игроков. Лидеры укрепляют свои позиции, слабые игроки уходят с рынка (в анализируемый период таковых было четыре), появляются новые участники, которые делают ставку на цифровые технологии в выстраивании бизнес-модели.

Для анализа были использованы самые последние статданные. Обновленная агрегированная статистика Нацбанка РК опубликована по состоянию на начало ноября 2021 года, соответственно, анализируемым периодом является начало ноября 2020-го и начало ноября 2021-го. Последняя корпоративная статистика выходила по итогам трех кварталов текущего года, поэтому при анализе структуры отдельных банков значится этот период.

Минус четыре

В нынешнем рэнкинге меньше коммерческих банков, чем год назад. На начало ноября 2020-го в стране действовали 26 банков, спустя 12 месяцев – 24. Покинули рынок АТФБанк (АТФ), Capital Bank Kazakhstan, AsiaCredit Bank и «дочка» Нацбанка Пакистана в Казахстане.

Основанный в далеком 1995-м, АТФ последние годы испытывал трудности, которые начались в 2008 году на фоне мирового финансового кризиса. В 2013 году, после пяти убыточных лет, банк сменил главного акционера. Тогдашний владелец (итальянская группа UniCredit) продал банк казахстанскому бизнесмену Галимжану Есенову. И обновленный менеджмент пытался вдохнуть новую жизнь в фининститут.

Но спустя четыре года, в 2017 году, АТФ стал участником Программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора, которая предполагала господдержку в виде субординированного займа от Нацбанка РК на сумму 100 млрд тенге. 15-летний заем был выдан по ставке ниже инфляции, под 4% годовых.

По условиям программы акционеры обязались докапитализировать банк на сумму не менее половины от полученного кредита. Но взятые обязательства были выполнены частично, а у банка была выявлена потребность в дорезервировании по итогам AQR, объявленным в феврале 2020 года.

На проблемный банк нашелся акционер. В конце прошлого года стали известны детали сделки, по которой Jusan Bank выкупил 99,76% акций АТФ. Собственный капитал АТФ в размере 124 млрд тенге был использован для создания дополнительных провизий. После покрытия убытков действующим акционером Jusan Bank докапитализировал АТФ на 97 млрд тенге, сформировав собственный капитал, соответствующий требованиям регулятора. Бывший же акционер АТФ Галимжан Есенов получил около 20% акций Jusan Bank.

Менее продолжительна история краха AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan, которые принадлежали бизнесмену Орифджану Шадиеву. AsiaCredit Bank был выкуплен им у другого казахстанского бизнесмена Нурбола Султана в июле 2019 года, и уже спустя три месяца у фининститута обострились проблемы.

С октября 2019 года банк начал нарушать пруденциальные нормативы из-за недостатка ликвидности, чтобы безболезненно покрыть отток клиентских средств. Поэтому регулятор потребовал, чтобы акционер докапитализировал AsiaCredit Bank.

В начале 2020 года акционер Шадиев поддержал банк, направив туда 15,4 млрд тенге. Но этих средств было недостаточно для полной стабилизации ситуации. И банк продолжил нарушать пруднормативы, а дефицит собственного капитала, необходимый для формирования доппровизий, достиг 19 млрд тенге. Поэтому в начале февраля 2021 года регулятор отозвал лицензию.

Capital Bank Kazakhstan – другой банк, который контролировал Орифджан Шадиев, был лишен лицензии на несколько месяцев позже (июнь 2021 года). Причины краха такие же: недостаток капитала привел к систематическим нарушениям пруденциальных нормативов, а акционер банка не смог изыскать средства для дополнительной капитализации.

«Дочка» Национального банка Пакистана в Казахстане (коммерческий банк) начинала с представительского офиса в 1996 году. В 2002-м она получила ограниченную лицензию, которая позволяла ей работать с юрлицами, включая иностранных. Спустя три года арсенал пополнился полноценной банковской лицензией.

Но она не смогла превратиться в настоящий в полном смысле этого слова универсальный банк, оказывающий широкий спектр услуг. В лучшие годы финорганизация была представлена одним головным офисом (в Каскелене) и двумя филиалами (в Алматы и Караганде), а по величине активов стабильно плелась в хвосте списка. С 2017 по 2019 годы банк неизменно терпел убытки, в следующем заработал всего 46,4 млн тенге. Летом 2021-го банк сообщил о добровольной ликвидации.

В полку прибудет

За год изменилось не только количество игроков, на рынок зашли новые участники, которые выкупили действующий бизнес. Поэтому новичком отрасли следует считать Банк Фридом Финанс Казахстан. В конце декабря 2020 года Тимур Турлов, основатель финансового холдинга Freedom Holding Corp., сообщил о завершении сделки по приобретению акций Kassa Nova.

Новый менеджмент не ограничился сменой вывески. Меняется вся бизнес-модель, которая будет основана на цифровых технологиях. Банк за короткий срок успел запустить опцию онлайн-enabler, которая позволяет оформить рассрочку на покупку любого товара на сайтах Freedom Mobile World, Sulpak, Technodom. Также запущена цифровая ипотека, оформление которой занимает от двух часов до двух дней.

Впрочем, ожидается расширение состава коммерческих банков в ближайшем будущем. В августе 2021 года «Курсив» писал о том, что две микрофинансовые организации – KMF и Solva – не исключают возможности трансформироваться в банк. Игроки микрофинансового рынка ждут появления окончательной редакции правил реорганизации МФО в банки.

Главный стимул для микрофинансовых организаций, представители которых обычно жалуются на ограниченность в источниках фондирования, в том, что банковская лицензия позволяет привлекать депозиты.

Половина у троих

Для выявления лидеров рынка коммерческие банки были ранжированы по величине активов, статистику по которым регулярно предоставляет Нацбанк РК. На топ-3 коммерческих банков, среди которых Halyk Bank, Сбербанк и Kaspi, приходится 51,7% совокупных активов БВУ. По сравнению с результатами 1 ноября 2020 года концентрация увеличилась на 1,27 процентных пункта.

Пальму первенства продолжает удерживать многолетний лидер отрасли – Halyk Bank. Активы за год выросли на 14%, достигнув в абсолютных цифрах 11,1 трлн тенге. Ссудный портфель за этот период добавил 26,2%, увеличившись до 5,8 трлн тенге.

Ближайшим преследователем является Сбербанк, активы которого в 2,7 раза меньше, чем у лидера. Активы Сбера на начало ноября 2021 года составили чуть более 4 трлн тенге, зафиксировав рост на уровне 38,1%. Ссудник вырос до 2,2 трлн тенге, а его темп сопоставим с динамикой активов – 33,5%.

У Kaspi третья позиция в рэнкинге: величина активов на уровне 2,3 трлн тенге (+35%). Банк лидирует по динамике роста ссудного портфеля, которая в относительных цифрах увеличилась на 62,9%, в абсолютных - на 897,3 млрд тенге.

Открытая статистика Нацбанка РК недостаточно детальная, чтобы проанализировать структуру активов и выявить предпочтительные финстратегии крупнейших банков РК на второй год пандемии: наращивают ли они активы за счет динамичного кредитования или большую часть свободных средств размещают в госбумаги либо в ноты Нацбанка, которые гарантируют пусть небольшую, но стабильную прибыль.

Анализ промежуточной финансовой отчетности трех банков в этом смысле показал следующее. Halyk Bank в январе-сентябре 2021 года привлек средства клиентов и кредитных организаций на 946,1 млрд тенге (+12,2%). На этом фоне банк нарастил финансовые активы и долговые ЦБ на 628,2 млрд тенге (+23%), а займы – на более чем 1 трлн тенге (+23,1%).

С привлечением денежных средств у Сбера тоже все в порядке. Средства кредитных организаций, юрлиц и физлиц, размещенных в банке, за три квартала выросли на 416,9 млрд тенге. На этом фоне уменьшились вложения в торговые и инвестиционные ЦБ на 159,1 млрд тенге (-28,5%).

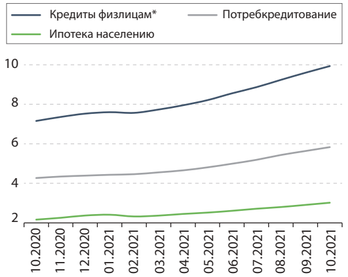
Рэнкинг крупнейших коммерческих банков РК по размеру активов по итогам года (11.2020-11.2021)*

Место (11.2021)	Место (11.2020)	Коммерческие банки	Активы (11.2021), млрд тенге	Динамика к 11.2020, %	Ссудник (11.2021), млрд тенге	Динамика к 11.2020, %	NPL 90+ (11.2021)	Динамика к 11.2020, п. п.
1	1	Halyk Bank	11 073	13,99%	5 830	26,18%	3,10%	–2,75%
2	2	Сбербанк	4 033	38,13%	2 207	33,53%	5,30%	–0,25%
3	3	kaspi bank	3 496	35,01%	2 325	62,85%	4,12%	–2,57%
4	7	Jysan	2 680	71,09%	911	11,90%	10,25%	–33,47%
5	6	Отбасы банк	2 429	49,92%	1 911	52,49%	0,07%	–0,14%
6	4	ForteBank	2 397	8,44%	846	10,74%	6,31%	–1,41%
7	5	Centercredit	1 996	13,94%	1 231	3,90%	5,95%	–0,36%
8	9	Eurasian Bank	1 441	21,96%	712	16,27%	8,28%	–1,20%
9	11	Bankrbk	1 233	46,11%	548	4,33%	2,47%	5,30%
10	10	citibank	1 176	18,03%	90	16,79%		
11	12	Альфа Банк	850	11,04%	460	30,52%	1,77%	–0,88%
12	13	Altyn Bank	627	–0,25%	278	14,44%	0,51%	–0,38%
13	15	Home Credit Bank	472	22,53%	360	22,06%	3,45%	–0,93%
14	16	VTB	465	36,81%	202	24,72%	3,86%	–2,02%
15	14	Nurbank	447	4,28%	225	5,37%	8,19%	–0,99%
16	17	Bank of China Kazakhstan	392	31,74%	32	12,28%		–2,25%
17	18	ICBC	265	45,93%	12	–82,25%		
18	20	Freedom Finance Банк**	233	120,30%	14	–73,17%	0,05%	–15,49%
19	19	KZIBank	135	17,46%	78	26,01%	5,35%	3,22%
20	21	Shinhan Bank	85	29,05%	19	33,92%	1,01%	0,29%
21	23	al hilal bank	61	11,13%	27	21,99%	4,80%	4,80%
22	25	Zaman Bank	25	8,24%	16	12,85%	2,32%	–0,62%
	8	ATF Bank						
	22	CapitalBank.kz						
	24	AsiaCredit Bank						
	26	NBP						
		Итого	**36 013**	**19,19%**	**18 337**	**18,96%**	**4,05%**	**–4,05%**

* На начало месяца.
** Бывший Kassa Nova.
Источник: Нацбанк РК

За год кредиты физлицам выросли почти на 40%

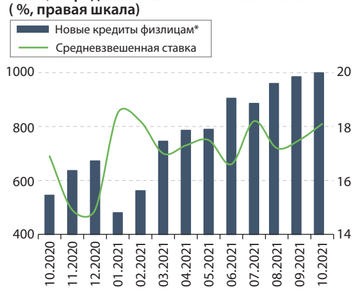
Портфель банков РК по видам кредитования, трлн тенге



* Включая ИП.
Источник: Нацбанк РК

Стабильный рост выдачи новых кредитов

Динамика новых кредитов физлицам (млрд тенге) и средневзвешенной ставки по ним (%, правая шкала)



* Включая ИП.
Источник: Нацбанк РК

Ипотека растет благодаря льготным ставкам

Динамика новых ипотечных кредитов (млрд тенге) и средневзвешенной ставки по ним (%, правая шкала)

Источник: Нацбанк РК

Но в структуре активов подскочила доля краткосрочных нот Нацбанка РК – с 6,6% в начале текущего года до 25,2% по результатам девяти месяцев 2021-го. Следует отметить, что краткосрочные ноты центробанка – наиболее ликвидные средства, которые с легкостью могут быть направлены для кредитования.

Средства клиентов, размещенных в Kaspi, увеличились на 487,3 млрд тенге. Но свободные деньги не пошли на покупку ценных бумаг, поскольку с начала года финансовые активы сократились на 3,5%, а доля нот центробанка в структуре активов небольшая.

Тем самым стратегия Halyk Bank выглядит более консервативной. Фининститут существенную часть свободных денежных средств использовал для покупки ценных бумаг, в частности, казначейских векселей Минфина РК, облигаций БРК и нот Нацбанка РК. Впрочем такую стратегию нельзя называть осторожной поскольку у банка огромные ресурсы, которые, возможно, сложно осваивать быстро. Добавим ремарку: Halyk Bank не предоставляет отдельной отчетности, поэтому вышеописанные тенденции были сделаны на основе консолидированной отчетности, и они являются оценочными в отношении банка.

Что касается Сбера и Kaspi, которые сокращают инвестиции в ценные бумаги (причем первый держит значительную наличку в краткосрочных нотах), по итогам девяти месяцев 2021 года эти банки наращивали кредитование.

Анализ структуры активов трех банков говорит о том, что лидеры рынка обладают достаточными ресурсами, чтобы поддержать экономику и домохозяйства кредитами, если будет спрос.

Физики жаждут кредита

Совокупный банковский портфель по итогам анализируемого периода (начало ноября 2020-го и начало ноября 2021-го) вырос на 19,1%. Причем он увеличился за счет выданных физлицам кредитов, которые достигли 9,9 трлн тенге (+38,7%). Кредиты юрлицам оказали сдерживающий эффект на отрасль: банковский портфель в этом сегменте скорректировался на -0,2%.

Ипотека и заем на потребительские цели – два ключевых направления в сегменте розничного кредитования, и оба они выступили драйвером роста.

Всплеск ипотечного кредитования произошел из-за решения правительства РК, по которому было разрешено использовать пенсионные накопления (объем, превышающий пороговое значение) для оформления нового или погашения действующего ипотечного кредита. На это наложился эффект льготных ипотечных программ («7-20-25» и «Баспана-хит»), по которым можно было получить заем по ставке в пределах уровня инфляции.

В результате в марте 2021-го было выдано ипотечных займов на 137,8 млрд тенге, что больше показателей предыдущих пяти месяцев по отдельности. В дальнейшем динамика ускорилась, а пик был зафиксирован по результатам октября 2021 года (выдано новых ипотечных кредитов на сумму 162,4 млрд тенге).

Активная выдача новых займов увеличила совокупный ипотечный портфель к началу ноября 2021 года (в годовом выражении) на 39,5%, который достигнул отметки в 3 трлн тенге. Эта цифра сопоставима с объемом вливания из ЕНПФ в рынок недвижимости (на начало текущего декабря).

Драйверами роста потребительского кредитования были быстрое восстановление экономики РК в начале года, смена потребительских настроений – с осторожного на более активный, и реализация отложенного спроса, который накопился в первый год пандемии.

Разворот рынка начался в марте 2021 года. Тогда объем выданных потребкредитов составил 513,4 млрд тенге, превысив уровень декабря 2020 года на 13,3%. В анализируемый период пик был зафиксирован в августе текущего года – тогда было выдано потребительских займов на 709,9 млрд тенге. В результате банковский портфель по этому направлению вырос на 36,6% и составил 5,8 трлн тенге.

Потенциал на будущее

Бурный рост розничного кредитования ставит перед рынком вопрос: выдыхается ли кредитование физлиц, в том числе ипотека и потребы, и есть ли у него потенциал роста? Ирина Кушнарева, первый заместитель председателя Совета Ассоциации финансистов Казахстана, считает, что дальнейшая динамика розничного кредитования может стать менее выраженной.

По ее мнению, ожидается снижение влияния перечисленных выше факторов роста – изъятия пенсионных накоплений, реализации отложенного спроса, действия льготных программ. Напомним, что большая часть денег уже изъята гражданами, а программа «Баспана-хит» закрыта, в следующем году планируется завершить программу «7-20-25».

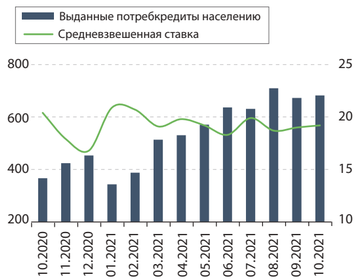
«Вместе с тем, несмотря на двузначные темпы роста, совокупная задолженность казахстанцев сохраняется относительно небольшой (менее 10% от ВВП), что значительно меньше в сравнении с другими странами и в целом по emerging markets (54%)», – говорит Кушнарева.

Для сравнения она приводит соотношение долга домохозяйств к ВВП в России (22%), Китае (62%), США (80%) и Южной Корее (104%). Поэтому, по ее оценке, потенциал роста розничного кредитования сохраняется. В особенности с учетом положительной динамики реальных доходов населения и позитивных прогнозов по ВВП на следующий год.

«Немаловажную роль в розничном кредитовании играет значительная цифровизация и расширение банковских услуг и решений (маркетплейсы и экосистемы). Оформление банковских продуктов онлайн значительно сокращает издержки и позволяет гражданам совершать необходимые покупки без затрат времени на накопление необходимых финансовых средств», – отмечает Ирина Кушнарева.

Месячный объем новых потребкредитов вырос в 1,9 раза

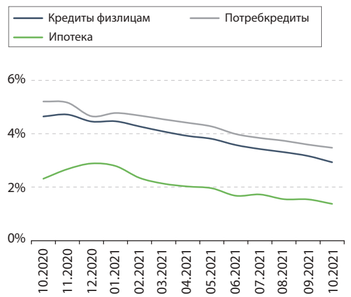
Динамика выдачи новых потребкредитов населению (млрд тенге) и средневзвешенной ставки (%, правая шкала)



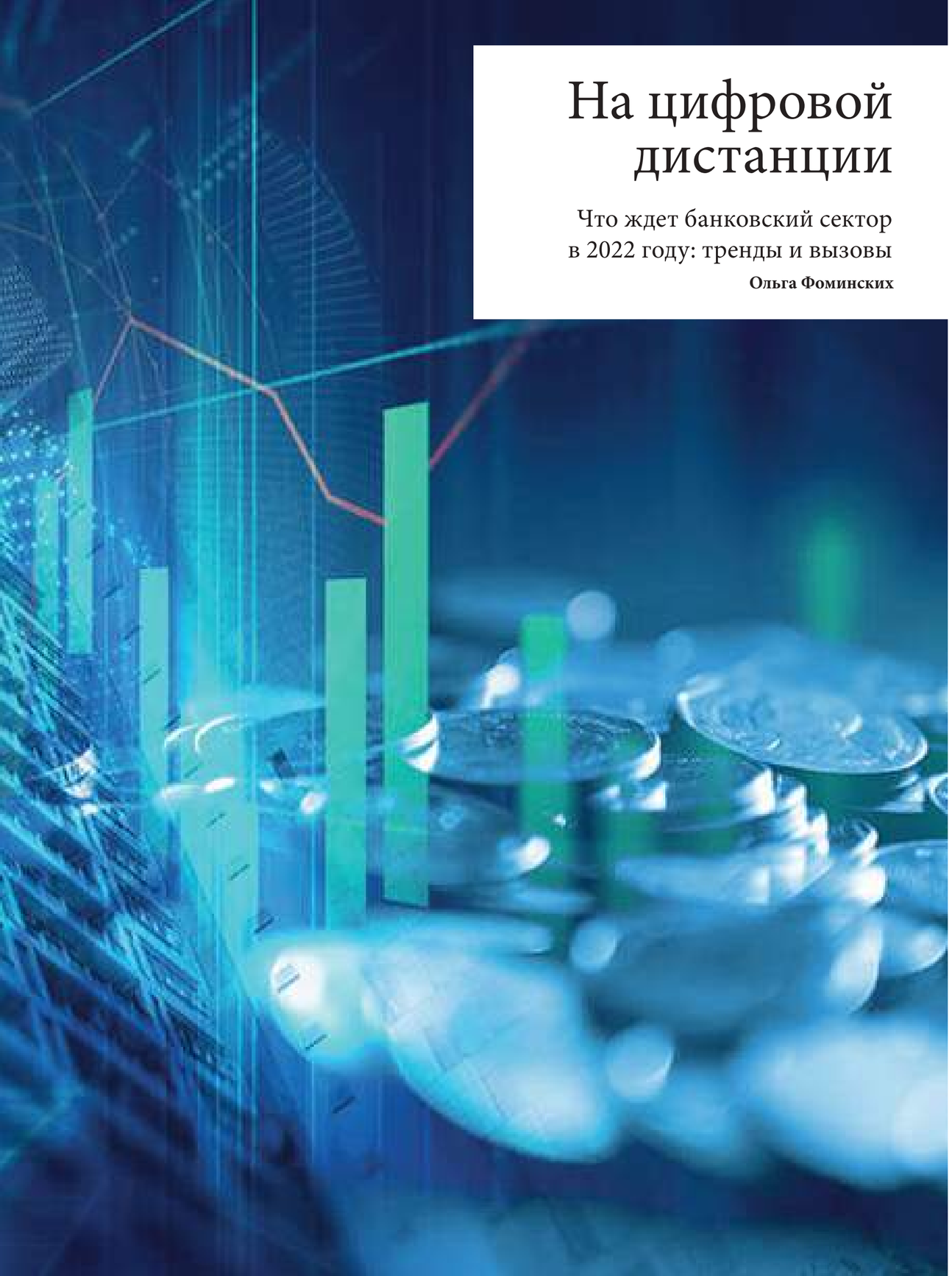
Источник: Нацбанк РК

Просрочка по кредитам физлицам уменьшилась на 1,7 п. п.

Доля просрочки по видам кредитования, %



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК



На цифровой дистанции

Что ждет банковский сектор в 2022 году: тренды и вызовы

Ольга Фоминских

Валентин Морозов, председатель правления Евразийского банка

К 2021 году казахстанские банки стали более устойчивыми, накопив большие запасы ликвидности в течение предыдущих лет. По-прежнему источником кредитного риска являются корпоративные кредитные портфели. Это связано, в том числе, с высоким уровнем долларизации и длинными сроками кредитования, что отмечается и ведущими рейтинговыми агентствами.

Массовая чистка банковского сектора в 2017-2020 годах привела к нескольким выкупам проблемных корпоративных кредитов с балансов банков. В сочетании с практически нулевым органическим ростом корпоративного кредитования в последние годы это привело к сокращению доли корпоративных займов в портфелях банков, однако удельный вес данного сегмента сохраняется на относительно высоком уровне (~48% активов).

Риски розничного кредитования (~27% активов банков) сохраняются как умеренные и более прогнозируемы для банков второго уровня.

Согласно экспертным прогнозам, ожидается умеренное увеличение обесценения ссуд по итогам 2021 года, однако прибыль сектора до отчислений под обесценение должна быть достаточной, чтобы покрыть более высокие отчисления в резервы и позволить большинству казахстанских банков показать хорошие финансовые результаты.

В целом 2021 год продолжил тренд на процессы трансформации: стремительное развитие технологий и кардинальные изменения в поведении, потребностях и ожиданиях потребителей финансовых услуг. Эти процессы представляют собой определенный вызов для финансовых организаций, которым требуется серьезный технологический рывок, трансформация бизнес-модели и пересмотр подходов ведения бизнеса в максимально сжатые сроки.

Эти факторы Евразийский банк учел в своей новой стратегии, принятой акционерами в конце 2020 года. План рассчитан на четыре года и состоит в том, чтобы модернизировать банк, выстроив удобный технологичный сервис, который соответствует современным запросам казахстанцев. В то же время перед банком не стоит цель стать полностью диджитал-банком. Самое главное, чтобы наши клиенты получили те цифровые и офлайн-услуги, в которых они нуждаются, и там, где они предпочитают.

В рамках стратегии мы выделили цифровой блок нашего бизнеса в отдельную структуру, поскольку модели управления, корпоративная культура, логика принятия решений в традиционном и цифровом банке разные. Мы разделили эти два направления бизнеса также для того, чтобы дать им больше автономии для развития.

В текущем году мы запустили новые технологичные продукты и сервисы – беззалоговое онлайн-кредитование, цифровую карту, удаленный выпуск карт и биометрию, активизировали роботизацию процессов. Визитной карточкой банка стало внедрение первой полностью дистанционной покупки автомобиля в кредит. Аналогов данного продукта нет в автомобильной отрасли Казахстана и СНГ.

Корпоративный бизнес банка показал прирост клиентской базы. Банк участвует в ряде интересных индустриальных проектов.

Мы поддержали экологическую повестку: выпустили первую в стране эко-карту и разместили эко-постеры у партнеров в торгово-развлекательных центрах, получили статус «Зеленого офиса».

Постепенное снижение ограничений, связанных с пандемией, и восстановление мировых цен на нефть будут способствовать росту ВВП и улучшению операционных условий для банков и их заемщиков. Тем не менее, условия для ведения бизнеса по-прежнему будут сложными, поскольку периметр государственной поддержки постепенно сужается, а восстановление экономики происходит неравномерно.

Мы ожидаем усиление регуляторного надзора в части совершенствования банковских риск-метрик, различных методологий стресс-тестирования и проведение дальнейших мероприятий, направленных на комплексный анализ финансовой устойчивости банков.

В 2021 году банковская повестка обновилась значимой и актуальной темой устойчивого развития, так называемым ESG-фактором. В дальнейшем ожидается развитие банковского регулирования по данному направлению: раскрытие банков информации о влиянии на экологию, увеличение риск-весов по кредитам компаний из углеродоемких отраслей при расчете достаточности капитала и пр. Мы также предполагаем, что будет осуществляться интеграция целей, связанных с ESG, в стратегии казахстанских банков.

В целом 2022 год станет показательным для сектора в цифровой трансформации банковских моделей, проведения работы по улучшению качества портфелей, адекватного резервирования, насколько были успешно реализованы те или иные инициативы в условиях периода пандемии, которая стала текущей реальностью на неопределенное время.

Галим Хусаинов, председатель правления Банка ЦентрКредит

2021 год прошел под эгидой цифровизации и расширения границ банковского сектора. Банки все больше становятся центром и драйвером технологических изменений. Они стали площадками для продаж, начали предоставлять госуслуги, сотовую связь и так далее. Рынок стал более концентрированным, а специализация банков – ярко выраженной. Наш банк не исключение и мы тоже находимся в тренде изменений. Наши сильные стороны: ипотека, массовые продукты для МСБ и карточные продукты.

В следующем году, на мой взгляд, продолжится тренд на цифровизацию. Будет очень много интеграций государственных сервисов с банками. Также полагаю, что активно продолжит развиваться сектор потребительского кредитования, все больше внимания будет уделяться МСБ и микробизнесу. Консолидации я не ожидаю, так как активных банков в Казахстане уже осталось не так много, и дальнейшая консолидация не пойдет на пользу рынку.

В следующем году замедлится ипотечное кредитование в связи с тем, что сворачиваются основные государственные программы. Вдобавок будет сокращаться государственное участие в кредитовании МСБ, что способствует опять же определенному сокращению. Это, в свою очередь, позволит убрать искажение в кредитовании и перевести его в плоскость рынка.

Нужно обратить внимание, что в 2022 году возможна коррекция фондовых рынков на фоне сворачивания монетарных стимулов. Так как сейчас доступ на фондовую биржу для обычных граждан упростился, коррекция может отрицательно сказаться на населении, поэтому нужно каким-то образом регулировать данную отрасль. Это может стать вызовом следующего года.

Мы продолжаем развитие согласно утвержденной стратегии, создавая образ экосистемы. Будем развивать мобильные приложения. На выходе у нас очень крутые продукты для МСБ и розницы. Продолжим наращивать долю именно в этих сегментах и улучшать клиентский опыт в карточном бизнесе. Наши флагманские карточные продукты станут еще более цифровыми и умными.

Для МСБ мы упростили принятие решения, что дает возможность получить кредит до 400 млн тенге за три дня, а до 20 млн тенге выдача происходит в течение 30 минут. Мы продолжим расширение нашей сети. Трансформироваться будут наши центральные отделения, так как мы создаем общественные пространства, где предприниматели смогут получить весь спектр необходимых услуг.

Айбек Кайып, председатель правления Jusan Bank

Основные вызовы для банковского сектора в 2021 году были связаны с распространением коронавируса и его влиянием на экономику. Казахстан, как и все страны мира, столкнулся с ситуацией, которой нет аналогов в современной истории. Это касается как значительно возросшего давления на систему здравоохранения и социальную инфраструктуру, так и беспрецедентных ограничительных мер для каждодневной деятельности компаний и жизни простых людей. Поэтому существовала большая неопределенность относительно того, как экономика, рынок труда и финансовая система пройдут через этот кризис.

Большую обеспокоенность вызывали заемщики, занятые в наиболее пострадавших секторах экономики – это торговля, потребительские услуги, кафе и рестораны, сфера развлечений. Была вероятность, что потерянные рабочие места будут восстанавливаться очень медленно, значительное число людей лишится работы и не сможет восстановить свою платежеспособность после завершения в 2020 году отсрочек по кредитным платежам. Этот риск был во многом нивелирован благодаря предпринятым государственным антикризисным мерам, которые позволили быстро восстановить деловую активность. Мы увидели возврат платежеспособности по большинству заемщикам и, как следствие, отсутствие роста проблемных кредитов в экономике (NPL в системе 4% на конец октября).

Коронакризис и введение локдаунов в 2020 году также повлияли на структурную перестройку потребительского поведения и стали причиной возникновения существенного отложенного спроса. В 2021 году мы наблюдали почти 30%-ный рост потребительского кредитования.

Мы также отмечаем дальнейшее увеличение маржинальности банковской деятельности, связанной со все большим переориентиром на розничное кредитование (в первую очередь, потребительское) на фоне высокого темпа прироста тенгового фондирования, что существенно снижает необходимость ценовой конкуренции за депозиты.

Широкие антикризисные стимулы государства способствовали возникновению переизбытка тенговой ликвидности. Доля ликвидных активов достигла около 45% от совокупных активов банков. Это подтолкнуло финансовые институты ускорить процессы трансформации своих традиционных продуктов, а также искать новые, еще неосвоенные кредитные ниши.

Теперь доминирующим фактором конкуренции является цифровизация, наличие удобной экосистемы и активное всестороннее вовлечение в жизнь своих клиентов. Именно по этому пути идет и Jusan. В 2021 году командой банка реализован ряд значимых проектов по расширению услуг и продуктов в нашей цифровой экосистеме.

Уходящий год ознаменовался для нас также завершением сделки по присоединению АТФБанка к Jusan Bank, приобретением доли в активах оператора мобильной связи Kcell, а также значительным улучшением качества ссудного портфеля банка – объем просроченной задолженности свыше 90 дней сократился более чем в 3,5 раза.

В следующем году основным фактором, влияющим на банковский сектор и на экономику в целом, остается распространение коронавирусной инфекции. От ее динамики будет зависеть активность в отдельных секторах и в экономике.

На финансовом рынке не исключено дальнейшее ужесточение регулирования, связанного, в первую очередь, с введением периодического банковского стресс-тестирования и обозначенных надзором индивидуальных надбавок к капиталу. В данных условиях, скорее всего, будет происходить снижение риск-аппетитов банков и, как следствие, сокращение кредитов с относительно низким залоговым покрытием. Это положительно скажется на удержании NPL на текущих уровнях. Однако без зеркального ужесточения регулирования для МФО будет усиливаться переориентация кредитования МСБ на получение небанковских микрозаймов.

Мы ожидаем дальнейшего усиления конкуренции на фоне замедления роста кредитного рынка. Главным трендом будет оставаться повсеместная цифровизация, от которой будет зависеть успешность финансовых институтов. Мы ожидаем дальнейшего расширения финансовых экосистем и увеличения продуктовой линейки банков.

Алина Аникина, председатель правления Альфа-Банка

Главным трендом банковского сектора станет открытая экосистема и партнерские отношения, а также слияние банковской структуры с другими отраслями. Телеком, розничные и торговые компании все больше начинают сотрудничать с банками, как и банковская структура все больше участвует в этих отраслях. Альфа-Банк активно развивается в этом направлении, создавая бесшовный клиентский опыт. Наша задача – предугадать ожидания и потребности клиентов и стать удобным цифровым банком на каждый день.

Дмитрий Забелло, председатель правления банка ВТБ (Казахстан)

Пандемия для всего мира – это новая реальность, в которой цифровизация стала обязательным условием жизни почти для любого вида бизнеса, тем более для банков. Этот тренд останется с нами.

За 2021 год ВТБ (Казахстан) многое сделал для диджитализации банка, но еще есть огромный потенциал к росту. На текущий момент свыше 90% операций юридических лиц совершаются дистанционно в онлайн-банке. Автоматизируются не только внешние, но и внутренние бизнес-процессы. Наши клиенты это, безусловно, заметили, потому что уровень сервиса и скорость обслуживания заметно возросли. Ведем активную работу, чтобы приблизить к таким показателям и обслуживание физических лиц.

Цифровизация услуг и продуктов, конечно, стала необходимостью для всего банковского сектора, но при этом мы видим, что участники казахстанского рынка неравномерно запускают онлайн-каналы для взаимодействия с клиентами. Кто-то резко вырвался вперед и смог быстро адаптировать свои системы в цифровом формате, кто-то находится в середине процесса, а кто-то заметно отстает.

Например, сегодня практически каждый универсальный казахстанский банк имеет мобильный банкинг для физических лиц, а мобильные приложения для юридических лиц предоставляют только единицы. ВТБ в их числе.

Анализируя клиентский спрос, мы приходим к пониманию, что банки, которые не смогут адаптироваться в цифровом пространстве в ближайшее время, будут испытывать существенные трудности и отток клиентов.

Пандемия продолжает негативно влиять на всю мировую экономику и это однозначно не закончится в следующем году. Сейчас мы видим, что разрывы цепочек поставок не восстановились, как прогнозировали эксперты в начале карантинных ограничений. Реставрация макроэкономики после коронавирусного шока идет неравномерно, что уже привело к неконтролируемому росту инфляции. Такие колебания мировых рынков неминуемо будут влиять и на банковский сектор Казахстана.

Мы видим, что трансформация местного рынка продолжается, и допускаем возможность новых слияний казахстанских банков в следующем году.

ВТБ продолжит органическое развитие в качестве универсального банка. Сейчас наш кредитный портфель на 34% наполнен займами МСБ, на 35% – кредитами для физических лиц, еще 31% – это финансирование крупного бизнеса. Такой подход к диверсификации портфеля позволяет сохранять устойчивость и хеджировать риски банка. Как результат, с начала текущего года кредитный портфель банка вырос более чем на 8%, составив 177 млрд тенге.

По каждому из трех направлений у нас амбициозные планы и сильные компетенции, мы не видим оснований уходить в какую-то определенную нишу, будем сохранять такой же баланс, при этом продолжим развитие цифровых каналов обслуживания.

Карел Горак, председатель правления ДБ АО «Банк Хоум Кредит Казахстан»

Основный тренд 2021 года – диджитализация бизнеса, причем достаточно быстрая, особенно для тех, кто не успел диджитализировать свой бизнес до пандемии. Другим трендом стала консолидация банковского сектора. И третьим – начало создания банковских экосистем.

Вызовы: реакция на внешние условия, которые изменили бизнес-среду, в частности, предоставление услуг удаленно. Банковский сектор справился с этим достаточно хорошо благодаря инвестициям, сделанным в трансформацию бизнес-моделей некоторых финансовых институтов, включая наш банк.

Еще в 2020 году мы начали переходить на предоставление услуг и продуктов онлайн, сейчас 85% наших услуг доступны в приложении.

Мы сосредоточились на развитии и расширении открытой цифровой экосистемы, позволяющей любому клиенту войти в нее и использовать ее даже без продуктов Банка Хоум Кредит: денежные переводы, платежи с любой казахстанской карты, функция билшейринга счетов и процесс подачи заявок, связанных с нашими продуктами, для всех, кто не является нашим клиентом.

2022 будет отличаться еще большей активностью участников банковского сектора. Те, кто не успел трансформироваться под реалии рынка, будут исчезать, конкуренция будет еще более жесткой, учитывая цифровизацию бизнесов многих банков. На рынке будут появляться все больше финтех-компаний, а также новых микрофинансовых организаций, которые еще больше активизируют конкуренцию на банковском рынке.

Банки будут чаще уходить в стратегические партнерства с компаниями, которые нуждаются в банковских продуктах, и наоборот, банки будут нуждаться в них для расширения спектра своих услуг. Консолидация банковского сектора будет продолжаться как внутри самой индустрии, так и за ее пределами.

Мы продолжим диджитализировать наш бизнес, при этом поддерживая омниканальность. Синергия наших продуктов будет расти, мы намерены заходить во взаимовыгодные партнерства с компаниями, которые будут усиливать наши продуктовые предложения и расширять экосистему нашего банка для удобства и безопасности наших клиентов. Как и всегда, наша цель – быть лучшим банком, услугами которого семьи Казахстана будут пользоваться каждый день.

Айдос Жумагулов,
советник председателя Совета директоров АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

Симбиоз финтеха, GovTech и банкинга – общий тренд на финансовом рынке в 2022 году

Как меняться в условиях цифровизации

Год назад дочерняя компания Freedom Holding Corp. в Казахстане АО «Фридом Финанс» приобрела Банк Kassa Nova. С момента покупки новому активу удалось не только нарастить финансовые показатели, но и представить на рынок несколько крупных продуктов, которые не имеют аналогов.

При этом 2021-й стал очередным годом цифрового развития финансовых институтов. Участники рынка осознают, что онлайн-обслуживание – это больше не опция или право выбора для клиентов, это необходимость. Подтолкнуло диджитализацию и развитие госуслуг, появилась удаленная биометрия КЦМР, есть возможность собирать все документы с государственных сервисов, обогащать скоринговые системы сотнями данных из кредитных бюро. Банковский сектор становится генератором технологических решений.

Если говорить о нашем банке, то в этом году мы активно развивались. Это видно и по нашим финансовым показателям. Активы банка по итогам 11 месяцев составили 283,4 млрд тенге, а к концу года достигнут 388 млрд тенге, что в 4,6 раза больше, чем накануне покупки.

Собственный капитал по итогам 11 месяцев вырос в 2,4 раза до 45,7 млрд тенге, к концу года он составит 47,8 млрд тенге.

Мы ожидаем, что чистая прибыль составит 4,2 млрд тенге, что в два раза выше, чем в прошлом году. Эти показатели подтверждают правильность выбранной стратегии, которая заключается в том, чтобы построить цифровой банк с инвестиционными сервисами и продуктами.

В 2021 году перед нами стояла задача трансформировать банк из классического в цифровой. Мы не только поменяли название на фасадах, но прежде всего изменились внутри. Мы собрали отличную команду – это как сотрудники банка, так и специалисты из сферы телекома, финтех- и GovTech-компаний. Собрав профессиональный коллектив, мы провели реинжиниринг внутренних бизнес-процессов. Эти преобразования в итоге позволили нам представить продукты и сервисы, которые стали уникальными для рынка, и не только нашего.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

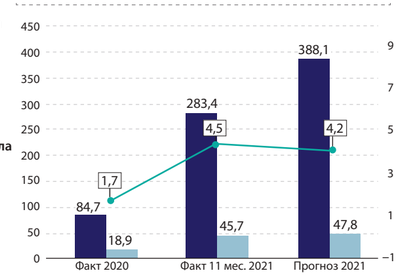
С даты приобретения банка в конце 2020 года ожидаются следующие прогнозные значения на конец 2021 года

Рост активов
в 4,6 раза

Рост собственного капитала
в 2,5 раза

Рост чистой прибыли
в 2,5 раза

Финансовые показатели банка



Источник: АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

Аналитика покупок по карте инвестора

Карта инвестора vs рынок БВУ РК

Показатели платежных карт	Расчетные данные по БВУ	Карта инвестора ФФИН Банк	Транзакционное соотношение (БВУ < ФФИН Банк)
Средний чек по одной транзакции (безналичные операции), тенге	12 281	50 993	< 4,2 раза
Сумма операций по одной карте (безналичные операции), тенге накопленным итогом	393 620	1 726 190	< 4,4 раза
Средняя сумма пополнения на одну карту, тенге	60 340	235 705	< 3,9 раз

Карта инвестора показывает ее транзакционный портрет.
Топ-10 покупок клиентов приходятся на товары и услуги самых различных категорий

Источник: АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

ЦИФРОВОЙ КАРТОЧНЫЙ БИЗНЕС

Рынок платежных карт

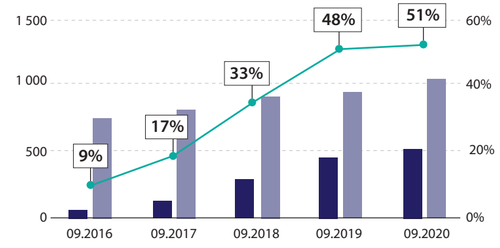
Эмиссия карт в Казахстане

Источник: расчеты на основе данных НБ РК и Агентства по статистике РК

- На 01.11.2021 в обращении на рынке РК находится 57,8 млн карт. На одного экономически занятого человека приходится 6,6 карт
- За 2021 год прирост эмиссии карт составил 20% или 9,8 млн пластиковых карт. За последние 3 года эмиссия карт рынка выросла на 147% или на 34 млн карт

Классический банк (выпуск 1 миллиона пластиковых карт). Период для выпуска карт – 3 года

Количество пользователей Apple Pay в мире



Источник: seekingalpha.com

- На примере платежного сервиса Apple Pay показана динамика роста цифровых способов оплаты, ежегодный рост составляет 150 млн пользователей
- Количество пользователей, активировавших Apple Pay, за последний год выросло на 15% или 66 млн

Цифровой банк (выпуск 1 миллиона цифровых карт). Период для выпуска карт – 3-6 месяцев

Источник: АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

Из видимых изменений – это, конечно, наши продукты и услуги. Мы протестировали и подготовили к выводу несколько видов цифровых платежных карт, в числе которых – инвестиционные и мультивалютные. Первая задача, которая стояла перед нами, заключалась в том, чтобы объединить услуги банка и брокеров. Так, к примеру, был полностью автоматизирован процесс пополнения счетов, что позволило предоставить клиентам удобный сервис. Доля пополнения инвестиционных счетов через банк на конец 2021 года составит 80%.

Флагманом нашей карточной линейки являются инвестиционные карты, которые позволяют круглосуточно совершать операции в пределах доступного баланса, связанного с брокерскими счетами клиента. Также карты предоставляют возможность оплачивать товары и услуги. Наши клиенты очень активно используют наши инвестиционные карты: например, средняя сумма пополнения на нее почти в четыре раза больше, чем в среднем по рынку. Средний чек по одной безналичной операции в 4,2 раза выше, чем по рынку.

Клиенты стали чаще открывать счета для инвестиций в банке – их доля составила 55%. К концу этого года планируется увеличить долю обслуживания в банке до 80% и довести этот показатель до 95% к 2023 году.

Мы неслучайно прогнозируем такие цифры, поскольку видим, что в стране активно развивается фондовый рынок. За последние 10 месяцев на KASE и AIX было открыто в 2,2 раза больше брокерских счетов, чем за весь 2020 год (125 тыс. против 56 тыс.). Очевидно, что этот тренд продолжится и в следующем году, а значит брокерские услуги станут более популярными.

Мы также полагаем, что наши карты будут пользоваться спросом и на фоне роста безналичных операций. На начало ноября 2021 в обращении на рынке Казахстана находится 57,8 млн карт, то есть на одного экономически занятого человека приходится 6,6 карт. За 2021 год прирост эмиссии карт составил 20%, или 9,8 млн пластиковых карт. За последние три года эмиссия карт рынка выросла на 147%, или на 34 млн карт.

Сейчас на долю безналичных оплат по картам приходится более 77% – на начало ноября объемы безналичных транзакций по карточкам превышают показатели операций по выдаче наличности в 3,5 раза (57,7 трлн тенге по сравнению с 16,7 трлн тенге). Это в целом подтверждает, что потребители проголосовали за безналичные платежи. Однако уже по всему миру держатели карт выбирают цифровые способы оплаты с помощью смартфонов. Следуя за общими трендами, в ноябре мы внедрили возможность оплаты с помощью сервиса Samsung Pay по своим картам. В начале следующего года список пополнится Apple Pay и Google Pay.

В уходящем году мы также запустили цифровую ипотеку, на которую приходится 50% коммерческой ипотеки страны, то есть каждая вторая ипотека не по госпрограмме выдается «Банком Фридом Финанс Казахстан». После сделки клиенты охотно остаются в банке, откладывая деньги на депозит или инвестируя в финансовые инструменты наших брокерских компаний. Средняя оседаемость денежных средств на счетах продавцов составляет около 50%. В следующем году мы планируем масштабировать цифровую ипотеку и на государственную программу «7-20-25».

Перспективным нам видится и рынок онлайн-автокредитования, поэтому мы будем разрабатывать такой сервис. Одновременно с выдачей кредитов на покупку автомобилей мы можем предлагать страховые услуги для водителей через наши страховые компании.

В следующем году мы приступаем к созданию единой цифровой экосистемы холдинга. В рамках интеграции компаний нашим клиентам будут доступны все услуги в одном приложении. Мы видим, что аналогичные процессы по выстраиванию экосистем активно происходят в других банках Казахстана. Полагаю, что банки будут строить экосистемы либо отдельные элементы экосистем. Такие lifestyle-сервисы позволяют удерживать клиента в рамках одной системы.

Следующим этапом цифровой трансформации банков, на мой взгляд, станет развитие элементов OpenAPI, когда банки становятся открытыми финтех-компаниями для своих партнеров. Мы тоже строим открытую экосистему – наши сервисы уже работают, например, на стороне партнеров в их маркетплейсах.

Если подытожить, то симбиоз финтеха, GovTech и банкинга будет общим трендом на рынке. Но обратная сторона развития цифровизации – рост кибермошенничества. Борьба с ним станет еще одной ключевой задачей для казахстанских банков. Я думаю, что это в целом приведет к тому, что банки будут становиться больше IT-компаниями, нежели финансовыми институтами.

Абай Саркулов, БРК: «Мы сделаем акцент на софинансировании проектов с другими банками»

Глава Банка развития Казахстана о том, какой вклад вносится в несырьевые отрасли страны

Юрий Масанов

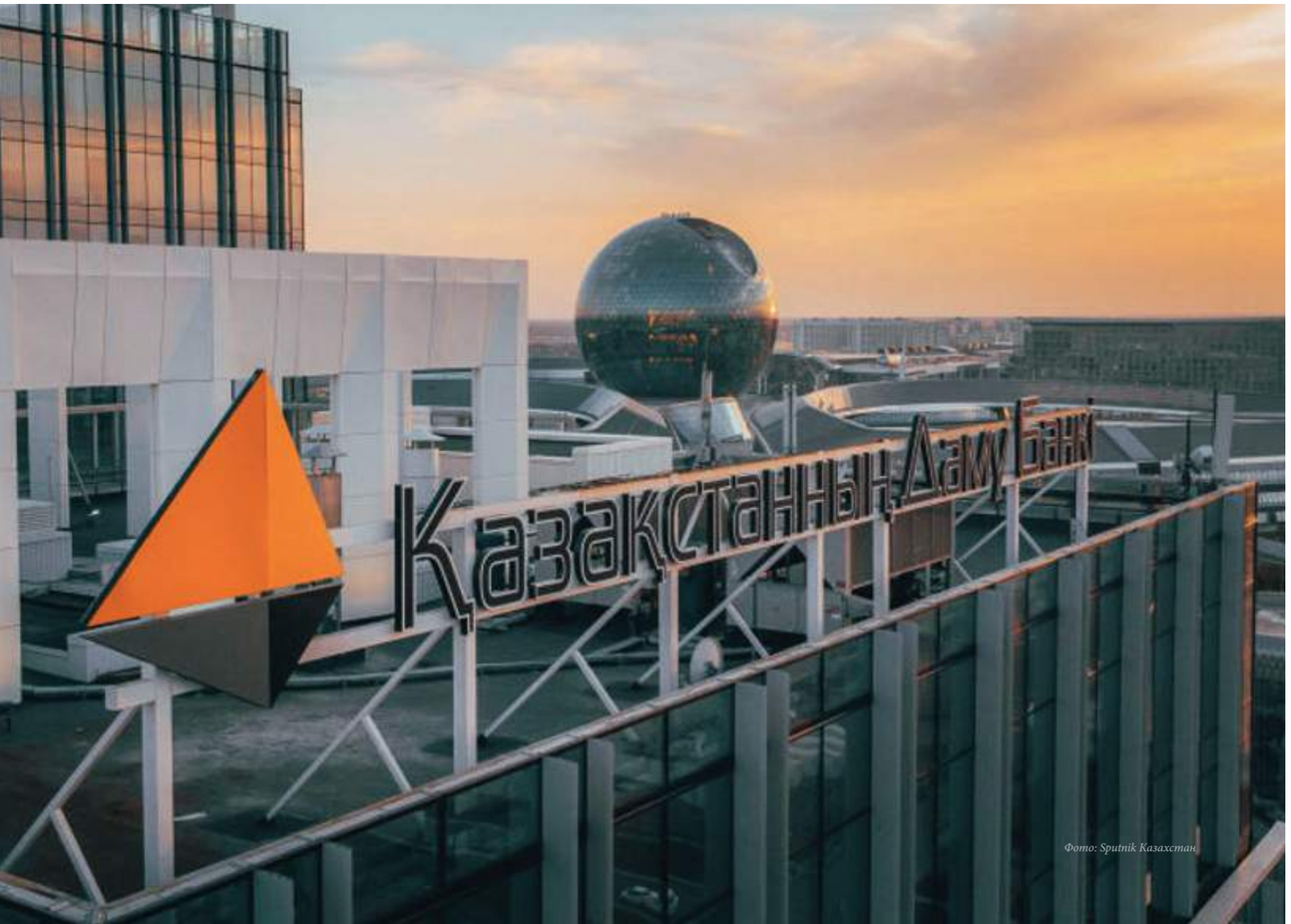


Фото: Sputnik Казахстан

Крупнейший в стране госинститут заканчивает 2021 год с позитивными показателями. Только за 11 месяцев этого года БРК одобрил к финансированию 19 проектов общей суммой займов 1,09 трлн тенге в таких отраслях, как ВИЭ, связь, агропром, химическая и газохимическая промышленность, металлургия.

«Курсив» поговорил с председателем правления банка Абаем Саркуловым о том, как его команда смогла нарастить кредитный портфель в пандемию, какой вклад удается внести в «зеленое» развитие страны и какие планы предстоят на 2022 год.

– Пандемия, о которой уже много сказано за последние два года, стала вызовом для компаний не только в экономическом, но и организационном плане. Как БРК смог перестроить свою работу в период локдауна и массового перехода на «удаленку»?

– На самом деле мы начали менять ключевые бизнес-процессы еще в 2019 году. В апреле того года мы занялись внедрением модуля по удаленному доступу и подписанию документов электронной цифровой подписью. К маю модуль был развернут, и буквально за три недели все коллеги получили ЭЦП с возможностью работать вне офиса.

Затем начался пересмотр внутренних нормативных документов для исключения бумажного документооборота. В итоге документы стали легитимны при наличии ЭЦП. Благодаря этому время подписания каждого документа сократилось с дней и недель до 15 минут.

Сначала «железная» IT-инфраструктура не позволяла всем работать удаленно, но в 2019-м по мере необходимости и по наличию денежных средств мы перестраивали парк аппаратуры, покупали ноутбуки – сначала для коллегиальных органов, членов правления и Совета директоров, а также других сотрудников, которые принимают решения по финансированию.

К марту 2020 года, когда в стране стали вводить жесткие карантинные меры и объявили локдаун, IT-трансформация БРК уже завершилась.

Мы стали по-настоящему цифровым банком, который может предоставлять все услуги онлайн. Мы сразу издали приказ о переходе офиса на удаленный режим работы и процесс прошел без сбоев.

Все сотрудники перешли в Zoom и другие похожие системы, стало меньше совещаний, а эффективность работы банка выросла – оперативно одобрялись сделки и заключались контракты. Как результат, в 2020-м мы планировали выдать кредитов на 468 млрд тенге, в итоге освоили 506 млрд. Это показатель того, как благодаря цифровизации мы смогли работать быстрее.

Сейчас видно, что на фоне мирового кризиса показатель кредитования не просто вернулся к предкризисному уровню, но и превысил исторические значения.

В настоящее время объем pipeline-проектов БРК составляет 6 млрд долларов. В этом году мы ожидаем план освоения по проектам на уровне 430 млрд тенге.

– Проекты из каких отраслей вы сейчас рассматриваете?

– У БРК свой мандат, куда входят проекты инфраструктуры и обрабатывающего сектора, например, металлургия и химическая отрасль. Человеческий капитал в Казахстане позволяет реализовать технологически сложные проекты. Кроме того, в инфраструктуре много проектов по связи и туризму.

Например, было поручение руководства страны по развитию туристического потенциала каспийского побережья. Мы уже рассматривали проекты, еще один – на стадии изучения.

Результаты деятельности БРК за 2021 год
Кредитный портфель по состоянию на 31 ноября составил 1 856 млрд тенге. За это время в обрабатывающую промышленность и инфраструктуру инвестировано 253 млрд тенге. В течение текущего года введены в эксплуатацию пять проектов: многофункциональный туристический комплекс «Караван-Сарай», Жайремский горно-обогатительный комбинат, Тургусунская гидроэлектростанция, Шымкентская химическая компания и обогатительная фабрика «Qaz Carbon» с Сарыаркинским ферросплавным заводом.

– Как БРК работает с экологическими проектами, учитывая приоритет правительства по достижению углеродной нейтральности?

– Да, перед нами стоит такая задача. Уже сейчас есть профинансированные проекты и по гидро-, и по ветряным, и по солнечным электростанциям. Pipeline-проектов примерно на 500 дополнительных мегаватт мощности для энергосистемы. Наш вклад в это направление уже заметен: около 17,5% всего странового объема финансирования ВИЭ – это проекты, которые поддержал БРК.

Кроме того, большая работа идет по внедрению ESG-стандартов. Мы следим, чтобы и другие наши проекты соответствовали критериям экологичности. В следующем году перед нами стоит задача внедрить и применять в работе принципы ESG и определиться с таксономией «зеленых» проектов.

– С реализацией «зеленых» проектов есть сложности?

– Здесь нужно смотреть на вопрос финансирования. Во всем мире под такие проекты средства выделяются на льготных условиях, а в Казахстане такого льготного кредитования пока нет.

Когда мы размещаем свои облигации на зарубежных рынках, то видим, что инвесторы могут дать деньги под более приемлемую для нас ставку под «зеленые» проекты, но только в валюте.

При размещении бумаг в Казахстане разницы между «зелеными» и обычными облигациями пока не наблюдается.

Динамика кредитования экономики
В ответ на потребности экономики БРК значительно увеличил свое финансирование

Динамика кредитного портфеля
По итогам 11 месяцев 2021 года объем кредитного портфеля БРК незначительно снизился на 5% по сравнению с началом 2021 года

Источник: БРК

– Какие проекты оказались наиболее уязвимыми перед пандемией?

– В целом у БРК сбалансированный кредитный портфель, который охватывает, например, металлургию, агропром, энергетику и химическую отрасль. Поэтому большинство проектов нормально себя чувствовали в этот период. А вот сектор туризма и аэропорты пандемия серьезно затронула.

К примеру, из-за локдауна на какое-то время были прекращены все рейсы. Основной источник заработка у аэропортов – это пассажиропоток и обслуживание самолетов. К нам обратились клиенты – аэропорты Нур-Султана и Актау – за отсрочкой платежей на год. Мы пошли им навстречу.

Аналогично и по гостиницам – не было турпотока, заполняемость снизилась почти до нуля, и мы предоставили им отсрочку.

– Какие самые важные проекты за последние год-два вы могли бы отметить?

– Однозначно, это Тургусунская ГЭС в ВКО. Это сложный с технологической точки зрения проект, реализованный в горной местности при сложных климатических условиях, – зимой температура понижалась до минус 40 градусов.

Также можно отметить карагандинское предприятие YDD Corporation по производству ферросилиция. Там строительство завершили в рекордные сроки – менее чем за два года. Трудоустроено около 680 человек – все высококвалифицированные специалисты.

При этом 99% продукции уходит на экспорт в 47 стран мира. За рубежом есть высокий спрос на продукцию карагандинского завода благодаря высокому качеству при относительно низкой себестоимости.

В секторе туризма можно отметить комплекс Rixos Water World Aktau. Этот проект мы начали еще до пандемии, а вот во время ввода отеля в эксплуатацию в стране объявили локдаун. Однако сейчас курорт пользуется высоким спросом среди туристов.

– Какие планы БРК ставит перед собой на 2022 год?

– Сейчас у нас pipeline-проектов на 6 млрд долларов, по отраслям это машиностроение, металлургия, большой акцент на поддержку экспортных операций.

В Казахстане производится большое количество востребованной продукции, но у бизнеса порой недостаточно финансов для продвижения своих товаров и услуг на экспорт, поэтому мы помогаем им выходить на новые рынки. Уже есть успешные сделки по продаже казахстанских соков, молочной и кондитерской продукции, а также химической и машиностроительной продукции.

Кроме этого, в следующем году мы сделаем акцент на софинансировании разных проектов с другими банками. В частности, с Евразийским банком развития и ВЭБ.РФ.

Если говорить об отдельных проектах на финансировании, то это газоперерабатывающий завод, сахарный завод и проекты в сферах ВИЭ и туризма.

Сегодня мы не снижаем темп. Мы ставим более амбициозные цели.

Поддерживая связь с клиентом

Казахтелеком запустил в филиалах Halyk Bank бесплатную Wi-Fi-зону

Алмат Караманов,
главный директор по корпоративному сегменту, генеральный директор дивизиона по корпоративному бизнесу АО «Казахтелеком»

Банк, как и любой другой институт, оказывающий услуги, должен понимать потребности своих клиентов. Без этого невозможно делать свою работу хорошо, это факт. Чтобы понимать потребности клиентов, нужно собрать и проанализировать огромный массив информации. Только тогда есть шанс сделать правильные выводы и принять правильные решения для бизнеса. Мы, как современная телекоммуникационная компания, предлагаем другим бизнесам свои решения и подходим к этой непростой задаче. Halyk Bank одним из первых стал практиковать наши технологии в этом направлении.

Уже сейчас наша команда установила точки бесплатного доступа Wi-Fi с подключением через СМС авторизацию в 245 филиалах Halyk Bank. Теперь у всех посетителей отделений банка есть возможность подключить свои гаджеты к бесплатной сети Интернет и получить всю нужную информацию, в том числе о продуктах и услугах банка. Конечно, главная цель, с которой мы совместно запустили этот сервис, – обеспечить клиентам больший комфорт.

Благодаря новому интегрированному сервису от Казахтелеком банк получил эффективный инструмент для ведения бизнеса. Вместе с тем, это возможность для сбора и анализа информации, что в конечном итоге позволит получить самую актуальную и объективную картину о клиентах Halyk Bank и их потребностях.

Так, зоны Wi-Fi, подключенные через платформу Wi-Fi Target, дают возможность банку определить операционную нагрузку в разное время дня в своих филиалах по всему Казахстану. Также с помощью новой услуги аналитики банка могут проводить мониторинг частоты посещений отделений. Все это уникальная возможность для совершенствования своего сервисного обслуживания и внедрения персональных предложений по продуктам и услугам. Таким образом, без преувеличения Wi-Fi Target от Казахтелеком можно назвать персональным цифровым маркетологом для бизнеса. И это только один пример.

Это хорошая иллюстрация того, как современные решения стимулируют перемены и способствуют эффективному взаимодействию компаний с клиентами, помогая генерировать новые потоки выручки. Единственный способ увеличить прибыль и добиться лояльности клиентов сегодня — это дать им все, что им необходимо. Именно поэтому Казахтелеком старается эффективно внедрять новые сервисы. Радует, что все больше казахстанских компаний понимают эту истину и переходят к современным клиентоориентированным моделям работы.

Казахтелеком предоставляет такие услуги для бизнеса с конца 2019 года, и сегодня более 500 точек доступа к бесплатному Wi-Fi установлены по всему Казахстану. Это аэропорты, кафе, парки, торговые центры, рестораны, гостиницы, университеты. На базе нашей платформы компании могут настраивать страницу авторизации, размещать необходимую информацию о бизнесе или услуге, акциях и предложениях для посетителей, проводить опросы, анализировать отзывы пользователей. Таким образом, владелец бизнеса может получать обратную связь и на ее основе улучшать сервис и коммуникации со своими клиентами. Все эти данные доступны в личном кабинете компаний-владельцев гостевого Wi-Fi. Именно там наши партнеры получают всю аналитику и могут управлять и настраивать работу своей сети.

Нам приятно, когда клиенты наших клиентов чувствуют заботу о себе, комфортно проводят время, посещая разные общественные пространства и организации, и получая их услуги. Нам важно, что мы помогаем нашим клиентам создавать именно такие условия для своих клиентов. Мы в Казахтелекоме убеждены, что культура оказания качественного сервиса – неотъемлемая часть культуры гостеприимства, вшитой в наш локальный культурный код.

Казахстанский финтех Tayyab планирует выход в Турцию

Обычно, когда говорят об исламском банкинге, речь идет о больших деньгах с Ближнего Востока, которые должны быть инвестированы в соответствии с нормами шариата. Однако основатели стартапа Tayyab Данияр Успанов и Иван Каменский посмотрели совсем в другую сторону – на розничное направление.

Александр Цой

Основатели в поиске

Оба предпринимателя много лет проработали в банковской сфере, познакомившись в 2003 году в Банке ЦентрКредит (БЦК). Позже Иван Каменский переключился на AdTech и успешно запустил сеть медиабордов в Алматы. Данияра Успанова же пригласили делать пилотный проект по выпуску исламской платежной карты. Погрузившись в тему, Данияр пришел к выводу, что не надо ограничиваться только платежной функцией – нужна полноценная экосистема. Одержимый этой идеей, он стал делиться ею с друзьями.

Так совпало, что летом 2019 года Иван Каменский решил принять мусульманство. «Я в течение шести-семи лет находился в некоем духовном поиске. Много читал и метафизических книг, и научно-популярных – по нейробиологии, физике, – рассказывает Каменский. – Когда я поближе познакомился с исламом, то осознал, что это первое учение, которое по моим внутренним ощущениям не вступало в противоречие ни с наукой, ни с чем бы то ни было другим».

Иван Каменский объясняет свою позицию на примере молитвы: «Обычно людей отталкивает жесткое правило, которое предписывает пять раз в день читать намаз. Но что такое намаз по своей сути? Говоря современным языком, это медитация. Есть масса исследований, которые подтверждают, что медитация переводит мозг из беспокойного состояния в режим покоя. Когда мозг переключается на эти частоты, биохимические процессы в организме приходят в норму, гормональная и нервная системы стабилизируются, стресс уменьшается. Плюс время чтения намаза увязано с циркадным ритмом. То есть это не Всевышнему надо – это нужно молящемуся».

Движение пошло

Как только Иван Каменский стал мусульманином, он практически сразу присоединился к Данияру Успанову. Так и сложилась команда. «Если бы мне кто-то за несколько месяцев до того сказал, что я буду делать исламский финтех, я ему не поверил бы. У меня был проект по медиабордам с навигацией для пешеходов в Сингапуре и Гонконге, мне этим нравилось заниматься», - рассказывает он.

Как искушенный в маркетинге человек, Иван Каменский указал на главную боль. «Ну вот смотрите, есть известный вайнер Женис Омаров (Zheka Fatbelli), он практикующий мусульманин. Есть Нуртас Адамбай, режиссер, который снял «Келинку Сабину», тоже исповедует ислам. Современные, успешные ребята, никакого архаизма. Таких modern muslims все больше. И они хотят пользоваться современным, симпатичным сервисом. Почему, если ты мусульманин, то ты должен мириться с неудобством интерфейса, ограниченностью функционала или идти постоянно на компромиссы, чтобы находиться в рамках шариата?»,- задается вопросом Каменский.

Он добавляет, что в исламе есть правило, по которому, если у верующего нет выбора, он может пользоваться тем, что доступно. Но как только появляется альтернатива, надо переключиться на то, что соответствует нормам: «Мы на этом не спекулируем, просто делаем удобный, функциональный продукт».

Стартаперы поясняют, что означает название их стартапа: «Халяль – это то, что дозволено. А тайаб (Tayyab) – то, что еще и полезно. Вот сахар – это халяль. А клубника еще и тайаб. Если дословно, то с арабского это слово переводится как «прозрачный, чистый».

В самом начале проект получил поддержку от отечественной стартап-инфраструктуры. Данияр Успанов подписан на рассылку Astana Hub и в какой-то момент обнаружил от них письмо. Там говорилось, что состоится отбор на акселерацию в Дубай от Startupbootcamp. «До крайнего срока оставалось очень мало времени. Мы заперлись с Иваном в комнате и стали заполнять заявку. Зарегистрировались за три минуты до окончания часа «икс». И прошли!», – вспоминает он.

По словам Данияра, в Нурсултане стартап выбрали из сорока проектов, хотя были команды с уже существующими MVP, например, «Рахмет» от Choco group. Дальше был отбор в Дубае из примерно пяти сотен претендентов, в том числе из Египта, Индии, Ближнего Востока, даже США. Tayyab прошел в топ-10 и был принят в программу акселерации.

«Появилась внутренняя уверенность, что продукт будет востребован, – вспоминает Иван. – Когда проходишь первый, второй, третий отбор, это вдохновляет. Мы обросли контактами, до сих пор их используем. И именно там мы получили более четкий фокус».

Что касается финмодели, компаньоны поясняют, что шариат действительно запрещает ссудный процент, но брать деньги за транзакции можно. «Когда вы расплачиваетесь карточкой за кофе, небольшой процент уходит банку, предоставившему терминал кофейне, и еще небольшой – эмитенту карточки. Вот как эмитент мы и можем зарабатывать», – отмечают они. Кроме того, финтех в будущем станет получать доход от продажи потребительских товаров. «Это не должен быть кредит. Мы берем, например, большую партию телефонов, получаем скидку от производителя, делаем торговую наценку и предлагаем покупателям, растягивая оплату на три месяца. Это все вполне по шариату».

Дай мне свой API

Чтобы оказывать банковские услуги, нужно или самостоятельно получить лицензию от регулятора, или привлечь партнера, у которого она есть. Стартапу получить лицензию, разумеется, нереально, уверяют бизнесмены. Но чтобы работать с существующим банком, тот должен предоставить программный интерфейс, API, позволяющий подключаться к его IT-системам.

«Мы провели массу переговоров, много с кем побеседовали. В итоге нашли партнера через директора Prime Source Евгения Щербинина, – рассказывает Иван Каменский. – Софт Prime Source установлен ведь практически в каждом казахстанском банке, включая и те, у которых иностранный капитал. То есть человека, который был бы более сведущ в этом вопросе, найти сложно. И именно Женя подсказал нам, что Bank RBK готовит API. Мы обратились к ним, и действительно оказалось, что часть нужного нам функционала уже практически готова, другая – в разработке».

Софтверную часть для Tayyab закрывает та самая Prime Source. «Когда мы искали программистов, поняли, что не так много команд, которые могут подобный проект потянуть. У Prime Source, как я уже сказал, огромный опыт за плечами в написании банковского программного обеспечения. У ребят есть понимание, что такое стартап. Они создавали уже B2C-приложения. И с кем бы мы ни советовались, все указывали на Женю Щербинина», – вспоминает Иван Каменский.

Иван и Данияр пришли в Prime Source с видением того, как все должно работать, в конце 2020 года, и уже вместе с разработчиками написали техническое задание. «Но ТЗ не было жестким, это что-то ближе к agile». К середине лета этого года версия с базовым функционалом была готова.

Берег турецкий

В Турции, куда Tayyab собирается выходить со своим продуктом, у стартапа проблем с API не будет точно. У самого технологически развитого DenizBank, который до недавнего времени, к слову, принадлежал российскому Сберу, больше 450 функций API. У второго по продвинутости банка – две с половиной сотни. Сейчас компаньоны выбирают с кем работать. С одной стороны, было бы правильнее договориться с исламским банком, таких в стране шесть. С другой стороны, у классических банков шире сеть банкоматов, а удобство пополнения и снятия денег имеет значение.

При этом в начале следующего года в Турции начнет действовать новое законодательство по цифровым банкам – там вводится понятие interface developer. То есть имеются банки с API и есть разработчики интерфейсов с хорошим маркетингом, со жгучим желанием делать удобные продукты. Банк, предоставляющий свой API, берет на себя ответственность за соблюдение нормативов партнерами. «Я думаю, благодаря этому закону на турецком рынке за год произойдет взрывной рост числа классных финтехов», - говорит Иван Каменский.

Почему все-таки Турция? «На разработку софта, допустим, что для Кыргызстана, что для США, времени и денег уходит одинаково. Но в Кыргызстане живет 6,5 миллионов человек, а в США 330, – разъясняет Каменский. – Турецкий рынок – это 25 миллионов мусульман и шесть исламских банков. Рынок тех же Арабских Эмиратов – это девять миллионов мусульман и больше 30 исламских финансовых институтов. Выбор очевиден».

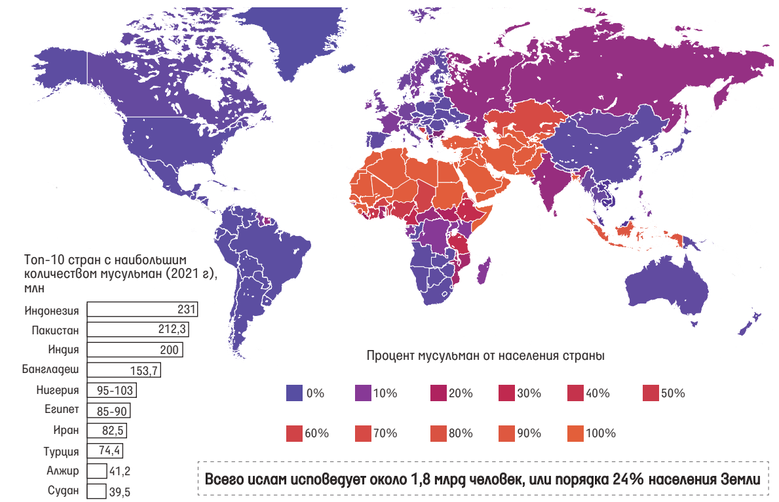
«Нас в ОАЭ подождут. Мы придем туда, но чуть позже. Есть еще крупные рынки: Египет, Саудовская Аравия, Пакистан, Индия, – перечисляют основатели Tayyab. – А центральный офис останется в Дубае, потому что и с точки зрения инфраструктуры удобно, и законодательство нам подходит».

Перспектива

После запуска в июле этого года и продвижения с небольшим рекламным бюджетом Tayyab быстро набрал 20 тысяч первых пользователей. Сейчас стартаперы шлифуют качество сервиса, получают обратную связь от энтузиастов. И после состоится уже масштабная рекламная кампания на более широкую аудиторию.

«У нас, – говорят основатели Tayyab, – для Prime Source планы разработки заготовлены года на три вперед. Идей очень много».

ИСЛАМСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В МИРЕ



Разбирайтесь в деталях вместе с Курсив Business Guide

КУРСИВ | GUIDE

Кибербезопасность и мошенничество на финансовом рынке

Банкам стоит задуматься о создании культуры обмена данными

Олжас Сатиев,
президент ОЮЛ «Центр анализа и расследования кибератак» (ЦАРКА)

Все сектора экономики, так или иначе, развиваются с одинаковым темпом. Однако среди них можно выделить сектор, чей темп развития растет по экспоненте – это банковский. Банки перестали быть просто финансовыми учреждениями, теперь они становятся компаниями, которые активно внедряют финансовые технологии (финтех). В связи с трансформацией казахстанских банков из консервативных учреждений в современные финтех-компании остро встает вопрос с безопасностью данных клиентов.

С активным внедрением новых услуг, продуктов и функций возникают следующие риски:

- новые функции могут оказаться вне периметра службы мониторинга команды безопасности;
- каждой новой строчкой кода увеличивается риск появления новых уязвимостей в банковских продуктах;
- повышается риск раскрытия чувствительной информации и персональных данных граждан.

Помимо запуска собственных продуктов банки начали интегрироваться со сторонними организациями, что также способствует появлению рисков:

- сервисы сторонних организаций вне поля видимости департамента, информационной безопасности банка;
- для злоумышленников создаются новые векторы атак;
- слабый контроль за достоверностью информации.

Наша организация ежегодно публикует отчет по анализу защищенности веб-ресурсов банков второго уровня. Основная задача данной работы – проверка соответствия банков мировым практикам в области кибербезопасности и выявление явных CVE (Common Vulnerabilities and Exposures) уязвимостей в банковских внешних информационных системах. Все это позволяет сделать независимую поверхностную оценку защищенности банковского сектора, а некоторые банки уже встроили в свою стратегию кибербезопасности соответствие данному рейтингу.

Рейтинг оценивает банк только по внешним признакам. Для более точного понимания безопасности банка в этом году в Казахстане была запущена национальная Bug Bounty-платформа (система вознаграждения независимых исследователей в области кибербезопасности за найденные уязвимости в информационных системах). В рамках меморандума все уязвимости, поступающие по БВУ, отправляются в Национальный банк, который, в свою очередь, уведомляет их через собственную платформу ЕТП.

Вот несколько примеров присланных уязвимостей банков второго уровня:

- уязвимость виртуальных помощников. В трех финансовых организациях использовалось уязвимое программное обеспечение для взаимодействия с клиентами на своих сайтах. Уязвимость позволяла получать доступ к переписке между менеджером банка и клиента, которая включала в себя данные и статус карточного счета, возможность заблокировать карту и вести официальную переписку от имени банка.
- Возможность захвата любого аккаунта интернет-банкинга одного из банков.

- Устаревшая и уязвимая версия программного обеспечения позволяла получить доступы к исходным кодам продуктов банка.
- Стандартный логин и пароль (admin:admin) на одной из внешних систем банка позволял получить администраторские привилегии, вследствие чего можно было из внешнего периметра проникнуть во внутреннюю инфраструктуру банка и продолжить атаку.
- Была найдена уязвимость на одном из веб-ресурсов банка, где находились конфиденциальные данные (учетные данные администратора и клиентов банка в системе финансового мониторинга и борьбы с мошенничеством, список данных клиентов, исходный код программного обеспечения).
- Уязвимость класса Blind SSRF на сервисе платежного процессинга при проведении онлайн-транзакции.

Программа Bug Bounty для Казахстана является новшеством, но она уже выявила критические проблемы многих банков страны. На данный момент понятие Bug Bounty и независимого исследователя по кибербезопасности вводится в законодательство Республики Казахстан. Одним из первых банков, кто официально и открыто подключился к данной инициативе, является БРК (Банк развития Казахстана).

Кроме того, для более целостного обеспечения безопасности банкам стоит перейти от реактивной защиты (устранение уязвимостей по мере их появления) к проактивной защите – обмен инцидентами. Департаментам банков нужно задуматься о создании культуры обмена данных для создания «коллективного иммунитета» от атак.

Эта культура может работать следующим образом: когда один из банков подвергается атаке и успешно устраняет ее, банк может поделиться фидом об атаке и способах ее устранения с другими банками, чтобы они смогли внедрить метод для укрепления своих сетей. Таким образом, уязвимостей в банковском секторе может стать меньше, как и сам вред, наносимый кибератаками.

Исходя из текущей ситуации с банковским сектором и бурным ростом их цифровизации, можно только пожалеть команды кибербезопасников. По нашему опыту у них и так зачастую возникают проблемы с бюджетами, с кадрами, с доказательством нужности их работы. Ведь информационную безопасность очень тяжело оценить в денежном эквиваленте. А теперь этим же командам нужно будет следить за внутренними командами разработчиков, девопсерами и data-аналитиками, за стартаперами, которые интегрируются с банком. Скоуп мониторинга будет только расти, а увеличить штат самих безопасников не так часто и получается.

Бесконтактые новости

QR-новости

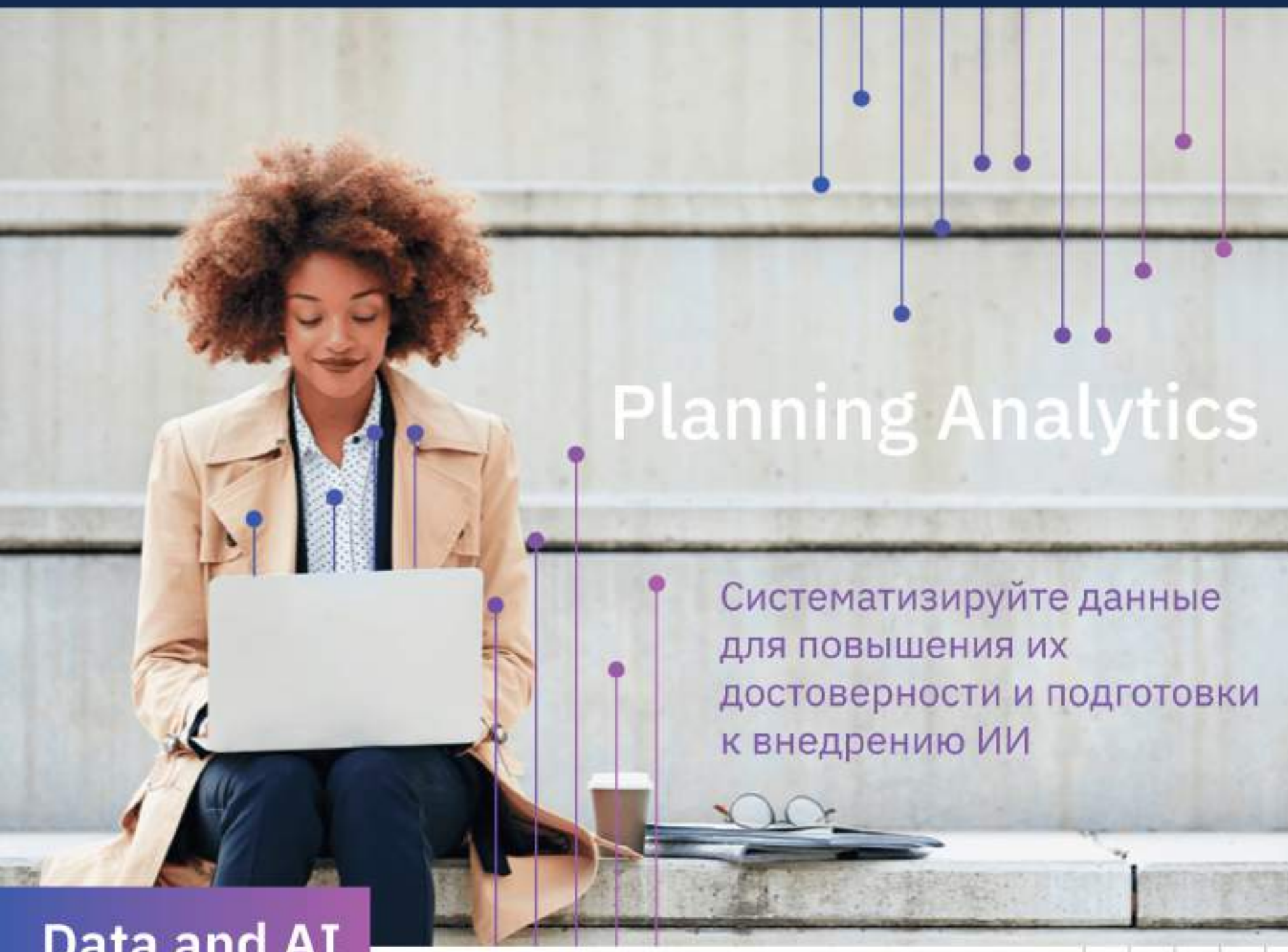
Финансы бизнес макроэкономика

КУРСИВ

kursiv.kz
telegram/kursivkz
instagram.com/kursiv.kz
facebook.com/kursivkz

DIGITALISM

Platinum Business Partner IBM



Planning Analytics

Систематизируйте данные для повышения их достоверности и подготовки к внедрению ИИ

Data and AI

Решение для координации действий пользователей, процессов и технологий с целью предоставления проверенных, готовых к использованию данных субъектам, операционным подразделениям и приложениям на всех этапах жизненного цикла данных.

Правильное управление данными позволяет организациям соблюдать сложные нормативные правила и требования, а также обеспечивать конфиденциальность данных и точность модели искусственного интеллекта (ИИ) благодаря контролю качества данных.

+7 (727) 327-47-00 | info@digitalism.kz | digitalism.kz