

ОЦЕНКА МНЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО СООБЩЕСТВА О «НАЗВАНИЕ КЛИЕНТА»

Лого клиента

Цель и результаты данного исследования:

- Цель исследования - определить восприятие «Название Клиента» представителями инвестиционного сообщества, способными оказывать прямое и косвенное влияние на перспективы дальнейшего развития компании.
- Результатом исследования являются рекомендации для «Название Клиента» по совершенствованию системы коммуникаций с внешними целевыми аудиториями, по доработке стратегии и тактики работы на финансовых рынках.

Формат исследования, состав опрошенной аудитории:

Исследование проведено путем телефонного опроса следующих представителей инвестиционного сообщества:

Опрошены 21 человек из 21 компании, в т.ч. 12 компаний, представляющих sell-side и 9 компаний, представляющих buy-side

Представители sell-side

- Citigroup
- JP Morgan
- HSBC Bank plc
- Lehman Brothers
- Merrill Lynch
- Credit Suisse Securities (Europe) Limited
- MDM Bank
- Morgan Stanley & Co. International
- Ренессанс Капитал
- UBS
- ИК Тройка Диалог
- Траст

Представители buy-side

- BlueBay Asset Management plc
- European Credit Management Limited
- Fidelity Investments International
- Hartford Investment Management Co.
- ING Private Banking
- Invesco
- Morley
- Western Asset Management
- QVT Financial LLP

СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА

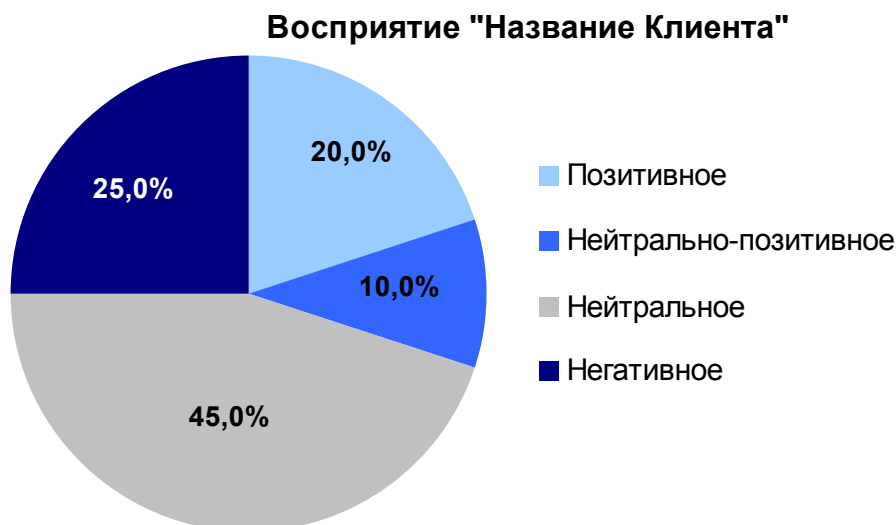
КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ	2
КЛЮЧЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ Название Клиента.....	7
АНАЛИЗ МНЕНИЙ ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНТНЫХ АУДИТОРИЙ.....	13
ОБЗОР МНЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ SELL-SIDE	13
ОБЗОР МНЕНИЙ ИНВЕСТОРОВ Название Клиента (BUY-SIDE)	30
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	40

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Восприятие «Название Клиента» представителями инвестсообщества.

Уровень корпоративного управления

Корпоративное управление является узким местом Название Клиента, несмотря на то, что инвестсообществом был отмечен профессионализм руководства банка:



- Название Клиента – единственный банк скрывающий структуру акционеров. Обещание по раскрытию структуры собственности пока не было выполнено.

Цитаты из ответов респондентов:

«У них хорошее раскрытие. Они должны раскрыть структуру бенефициарного владения. Официально структура собственности не раскрыта, хотя они обещали это сделать»(стр.20).

«Банк относительно непрозрачный, поскольку частный. Отношения внутри группы достаточно сложные, но за последние два месяца банк сильно увеличил коммуникации с инвесторами. Это единственный банк, который не раскрывает структуру своих акционеров»(стр.25).

- Не все представители инвестсообщества знают о наличии независимых директоров в Совете директоров банка.

Цитата из ответов респондентов:

«Корпоративное управление плохое, даже в казахском контексте: нет независимых директоров; не раскрыта бенефициарная структура собственности; IR работает недостаточно хорошо».

- Присутствуют внутренние разногласия между акционерами банка. Отмечено несоответствие действий официальным заявлениям.

Цитаты из ответов респондентов:

«У них несколько раз менялся менеджмент. Я не могу сказать, что акционеры активно участвуют в развитии банка. Есть разногласия между главными акционерами банка. Пока эти внутренние противоречия не сглажены, непонятно куда движется банк. Акционеры должны проявить активность, от них должен быть сигнал, но сигнала к нам не поступило. И я не понимаю, когда он поступит, и каким он будет» (стр.36).

*«У ***** репутация непостоянства. Говорят одно, через день-два говорят совершенно другое. Это мнение я слышала не раз и от разных людей» (стр.21).*

Ключевые преимущества банка

- Поддержка акционеров.

Цитата из ответов респондентов:

«Благодаря вливанию акционеров, "Название Клиента" в очень хорошей позиции и они продемонстрировали это инвесторам по средством pop deal road show. Так что, по крайней мере, они выдержат шок».

- Солидная база капитала.

Цитата из ответов респондентов:

*«Преимущество ***** по сравнению с другими казахскими банками в том, что у них есть солидная база капитала, поскольку они выпускали акции в первой половине года на сумму в 1 миллиард долларов. Если смотреть на капитализацию, она выглядит достаточно солидно».*

- Преимущества Название Клиента перед ***** (Название Клиента и ***** сравниваются представителями инвестсообщества. Банку следует самостоятельно проверить нижеприведенные утверждения, поскольку не все представители инвестсообщества придерживаются данных точек зрения):

- Более выгодные долговые обязательства.

Цитата из ответов респондентов:

*«У ***** более выгодные долговые обязательства на ближайшие 12 месяцев по сравнению с *****».*

- Отсутствие тесной привязки к строительному сектору.

Цитата из ответов респондентов:

*«Название Клиента выглядит немного лучше, чем *****; из-за отсутствия прочной связи со строительным сектором».*

- Выпуск двух облигационных выпусков на базе секьюритизации, что мало кому удается в условиях кризиса.

Цитата из ответов респондентов:

«Правильная стратегия по выпуску секьюритизированных бумаг. Это сейчас мало кому удастся».

- Своевременное проведение non deal road show.

Цитата из ответов респондентов:

*«Здорово, что Название Клиента провел недавно роуд-шоу, встретился с инвесторами в США и Европе. Инвесторы были очень рады. Господин А***зов открыто отвечал на все вопросы и показал сильное убеждение поддержать банк, что было очень хорошо воспринято инвесторами».*

Слабые стороны

- Несоответствие действий руководства устным заявлениям.

Цитата из ответов респондентов:

«Самая отличающаяся негативная черта по сравнению с другими банками – это их абсолютная непредсказуемость. Даже противоречивость – говорят одно, а делают другое. И поэтому инвесторы склонны к переменчивости в отношении к этому банку».

- Внутренние разногласия между акционерами банка.
- Отсутствие навыков презентации, ведения переговоров.

Цитата из ответов респондентов:

*«Они себя не могут продавать. Не умеют уверенно вести диалог, особенно когда инвесторы начинают агрессивно беседовать (в особенности американские). И если видят, что в глазах у руководства банка появляется страх, у самих инвесторов будет паника. Это просто поведение, дело абсолютно не в том, что какие-то цифры не так представляются. У ***** очень хорошие презентативные навыки. Они все очень хорошо показывают, раскрывают больше, чем нужно».*

- Непоследовательное взаимодействие с рынком.

Цитата из ответов респондентов:

«Они общаются в режиме спросил-ответил, сами инициативы не проявляют».

- Глобализация, а не консолидация в региональной экспансии. Финансирование всех приобретаемых банков с баланса казахского банка.

Цитаты из ответов респондентов:

«Региональная экспансия рассматривается как логичное решение. Если взять классическую банковскую модель, банк достиг своего потолка роста в Казахстане, поэтому им нужно развивать на локальном рынке более сложные продукты. Название Клиента пошел легким путем – приобретение других банков. Но это все не интегрируется в группу Название Клиента. Они кого-то покупают и держат как портфельную инвестицию. Шум подняли, а что с этим делать – непонятно. Будут консолидировать или продадут? Они глобализируются, а не интегрируются. Шаг сделали, а вторую ногу не подтянули».

*«Сейчас основной минус в том, что экспансия Название Клиента не финансировалась на местах. Открывается местный банк *****, и если бы он финансировался как целиком самостоятельный банк! Но когда все это спонсируется с баланса, находящегося в Казахстане, это совсем другое».*

- Баланс банка выглядит не лучшим образом, 50% баланса состоит из внешних заимствований.

Цитата из ответов респондентов:

«У банка больше 50% баланса состоит из зарубежных займов. Это очень много, банк должен сокращать свои внешние заимствования и развивать внутренние источники финансирования».

Региональная экспансия

- Представители инвестсообщества считают целесообразным прекращение агрессивной экспансии с учетом текущей кризисной ситуации на фондовом рынке Казахстана (66,7% респондентов за то, чтобы остановить региональную экспансию; 33,3% считает, что нужно снизить темпы экспансии).

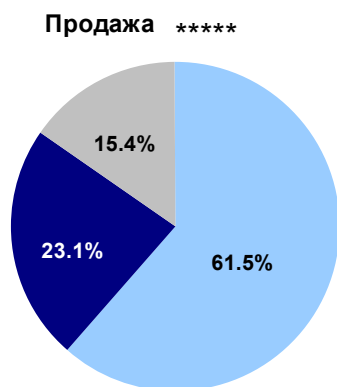
Цитаты из ответов респондентов:

«Они не должны себя больше позиционировать как самого агрессивного игрока на рынке в плане расширения и обращаться к заимствованиям так часто. Относительно расширения должна быть более умеренная стратегия. Стратегически это правильно – расширяться в перспективные рынки, но нужно привести в порядок свой дом и нужно продемонстрировать, что есть ресурсы и ликвидность».

«Стратегия расширения в другие регионы неактуальна. Главное уберечь ядро. Название Клиента – это, прежде всего, казахский банк, хотя пытается себя позиционировать как банк СНГ. Но если ядро будет подорвано, то будет трудно говорить про экспансию».

Продажа *****

- Большинство представителей инвестсообщества считает необходимым продажу *****.



- Продавать
- Не продавать
- Затруднились ответить

Цитаты из ответов респондентов:

«***** следует продать. Несмотря на то, что ***** является прибыльным банком, он также является обузой для Название Клиента. Поскольку ***** также требуется финансирование, и он съедает финансирование, которое нужно Название Клиента. Поэтому я считаю, что ***** следует продавать».

«Следует продать *****. Люди хотят увидеть то, что Название Клиента в состоянии поднять капитал. Держатели облигаций ***** будут рады, если у них появятся западные акционеры. В настоящий момент это будет позитивным сигналом для всего рынка, если они продадут *****».

«Было бы неплохо продать ***** сейчас. Им нужно сфокусироваться и определиться, какие направления будут для них профильными, заниматься сразу всем в текущей ситуации не получится».

Длительность кризиса фондового рынка Казахстана

- Представители инвестсообщества не дали четких прогнозов по кризису. Тем не менее, в ответах респондентов прослеживаются временные рамки в полгода/год. Наиболее важно продержаться с достоинством первое полугодие 2008.

Восприятие «Название Клиента» по сравнению с другими казахскими банками в текущей ситуации кризиса

- По мнению представителей инвестсообщества, наилучшим образом выглядит ***** , следом упоминались банки ***** и ***** . Название Клиента и ***** выглядят одинаково, есть доводы в пользу каждого.

Цитаты из ответов респондентов:

«У ***** наилучшая возможность выстоять данный кризис. ***** не испытывает никакого давления. ***** тоже ничего. ***** хорошо управляется и завоевал уже депозиты. Три банка, которые находились под давлением последние месяцы – ***** , ***** , *****».

«***** выглядит наилучшим образом. У ***** есть за спиной ***** . Название Клиента и ***** выглядят одинаково. Название Клиента выглядит немного лучше из-за отсутствия прочной связи со строительным сектором. ***** выглядит лучше, чем ***** , лучше, чем ***** , поэтому надо продать».

«Название Клиента выглядит хуже, чем ***** . Я считаю, что выглядит так же, как ***** , но рынок считает, что хуже».

Источники финансирования для «Название Клиента»

- В ситуации кризиса не приходится рассчитывать на внешние заимствования. Источником финансирования будут депозиты на внутреннем рынке, возможно – развитие депозитов в дочерних банках СНГ, а также синдицированные займы и секьюритизация. Проведение IPO в текущей ситуации несвоевременно.

Цитаты из ответов респондентов:

«Если бы они могли получить синдицированные займы, это было бы очень позитивно. Если они выйдут на IPO, то будет очень сложно продать. Нет исключительности в Название Клиента, и макроэкономическая ситуация неважная, глобально и локально. Это намного сложнее, чем это было для *****».

«Я отношусь с опаской к перспективе международного IPO. Присутствует секторальный риск, риск девальвации валюты. Сейчас они уже стоят дешево, может, слишком дешево. Непонятно, куда пойдет сектор. Модель, когда сектор развивался, питая себя зарубежными недорогими деньгами, дала сбой. Если удастся перенастроиться на внутренний спрос, интерес к сектору вернется. Банк неплохой, лидирующий. Интерес к банку есть».

«Следует развивать клиентские депозиты. Правильная стратегия по выпуску секьюритизированных бумаг. Это сейчас мало кому удастся. Возможно, облигации на внутреннем рынке в тенге. Больше у них не получится ничего сделать».

«Нужно использовать наименьшие затраты с наибольшей стабильностью. Наиболее лучший способ – секьюритизация».

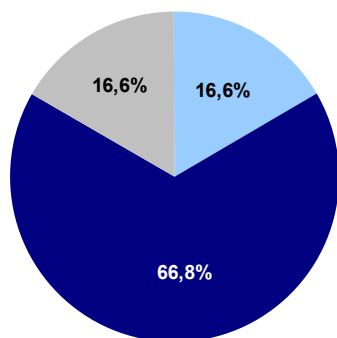
«Следует развивать депозиты. Они не смогут рассчитывать на внешние привлечения до того момента, пока не накопят значительный уровень депозитов».

«Я знаю, что они пытаются наращивать депозиты. Я не знаю, можно ли еще что-то сделать на местном рынке. Хорошо делать синдицированные займы. Но основное – это замедлить рост».

Дивидендная политика компании

➤ Большинство представителей инвестсообщества считает, что на данный момент не стоит платить дивиденды.

Выплата дивидендов



- Платить
- Не платить
- Затруднить ответить

Цитаты из ответов респондентов:

«Избыточный капитал есть, другие казахские банки более ограничены в капитале. Но я не знаю, насколько возможно выдавать дивиденды, учитывая данную ситуацию. Возможно, выплата будет сигналом, что не видят возможности роста внутри и за пределами Казахстана».

«Они могут себе позволить не выплачивать дивиденды, пока банк не вышел на международные биржи».

Восприятие «Название Клиента» как Банка или как Группы

➤ 52,9% респондентов воспринимает Название Клиента как банк, 47,1% считает, что это группа. При этом отмечалась, что сопутствующие бизнесы пока не играют значительной роли в развитии банка.

Цитаты из ответов респондентов:

«Я воспринимаю как банк, поэтому нужно продать *****».

«Это финансовая Группа. Диверсификация бизнеса – это хорошо. Но люди будут смотреть, есть ли вклад в цифрах, и сколько банку нужно вложить в эти активы, чтобы была материальная отдача. Если просто заявлять, что у нас есть лизинг, и это не отражается в цифрах, то никто не будет обращать внимание».

«Я воспринимаю как Группу. Но сейчас Название Клиента выглядит как казахский банк с второстепенными бизнесами, которые очень сложно понять. Непонятно, как дочерние структуры в СНГ влияют на стратегию банка, на выручку. Казахский банк с групповой структурой вокруг».

«Мы рассматриваем как Банк. Они не смогли использовать преимущества международной группы. ***** смотрится как казахский банк. Диверсификация – это всегда хорошо, но доля видов деятельности очень незначительная».

Восприятие недавно проведенного ребрендинга

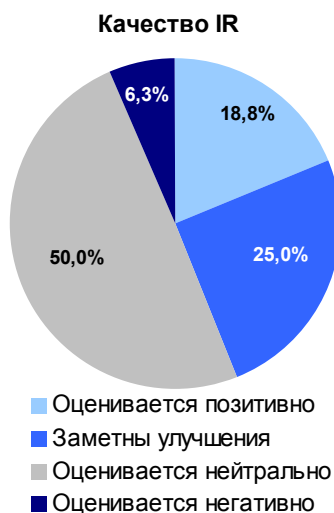
- 91,6% респондентов отнеслись нейтрально к недавно прошедшему ребрендингу банка.

Цитаты из ответов респондентов:

«Я не знал про ребрендинг, но для меня это не имеет значения».

Оценка программы Investor Relations

- Программа Investor Relations Название Клиента была оценена следующим образом:



Цитаты из ответов респондентов:

«Они неплохо работают. Они намного более открыты, чем многие российские банки. Они оперативно отвечают на вопросы. У нас хорошие отношения».

«Я считаю, что их IR формален. Я много раз им говорил, что нужно иметь отдельный отдел, как в других банках».

«IR поставлен хорошо, грех жаловаться. Всю информацию, которую они могут предоставить, предоставляют. Мы к ним ездили, но на тот момент не нашлось сотрудника, который адекватно бы все нам рассказал, а в других банках нашлось. Люди сидят в разных местах, все разрозненно».

«Они стали больше общаться последние полгода. Но это все очень неорганизовано. Нужно больше согласованных действий между менеджерами компании. Один скажет одно, другой другое. Задаешь вопрос, «я к Вам вернусь» и пропадает. Они стали больше мелькать в информационном пространстве, но качество от этого не улучшилось».

«Люди в отделе IR пытаются помочь, но мы до сих пор не понимаем, что происходит со ***** с турецким банком. Нерегулярное раскрытие, нет отчетов, нет регулярных объявлений для инвесторов. Требуется очень много усовершенствований».

«IR за несколько месяцев стартовал от «0» к большим улучшениям. Они движутся в правильном направлении».

КЛЮЧЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ «Название Клиента»

Соответствуйте ожиданиям рынка!

- Остановите агрессивные темпы экспансии (ежемесячная покупка активов). Сконцентрируйтесь на консервативном росте и проинформируйте рынок о своей новой стратегии.

Цитата из ответов респондентов:

«Следует сократить скорость расширения. Если они будут анонсировать каждый месяц покупку, то это будет выглядеть очень агрессивно».

- Объясните способы финансирования бизнеса в текущей ситуации (способы генерирования депозитов, развитие депозитов в региональных дочерних банках) и меры для обеспечения ликвидности. Предоставьте портфель депозитов с разбивкой по валюте и по корпоративным и индивидуальным клиентам.

Цитаты из ответов респондентов:

«Основной фокус инвесторов сейчас сосредоточен, на том, насколько Казахстан может генерировать депозиты (корпоративные клиенты, индивидуальные клиенты), и хватит ли резервов на все казахстанские банки, которые сейчас находятся в затруднительном положении с точки зрения фондирования».

*«Интересная тактика – дать упор на привлечение депозитов в тех странах, в которых оперируют за пределами Казахстана (Россия, Украина), и таким образом создавать ликвидность за пределами Казахстана, поскольку возможности создания ликвидности в Казахстане ограничены. Возможно, это имеет смысл также сделать в Турции, но это очень конкурентный рынок. ***** очень хороший банк, кредитует малый и средний бизнес, и можно развивать привлечение депозитов».*

«Я бы хотела узнать, как они будут продолжать финансировать свою стратегию развития в текущей ситуации. Данная ситуация вряд ли разрешится в ближайшие шесть месяцев».

- Регулярно инициируйте взаимодействие с рынком (ежемесячно). Не ограничивайтесь объявлением ежеквартальной отчетности. Предоставляйте информацию о возможных рисках (ситуация с ликвидностью, утечка депозитов, проблемы в строительном секторе).

Цитаты из ответов респондентов:

«Нужно быть прозрачными, сообщать информацию инвесторам как можно скорее, ежеквартальной отчетности в условиях кризиса недостаточно. Если они видят ухудшения с кредитными рисками, или, например, уменьшение депозитной базы, нужно информировать рынок. Инвесторам важно все знать вовремя. Гораздо хуже, когда такая информация выходит два месяца спустя. Люди очень благодарны, когда организуют конференц-звонок или оповещают по e-mail. Плохая информация с запозданием воспринимается гораздо хуже».

«С нашей точки зрения, есть два волнующих момента: ситуация с ликвидностью и утечкой депозитов в банках Казахстана».

- Не прячьте своих преимуществ, отслеживайте правильную интерпретацию событий. Полноценно проинформируйте рынок о финансовой поддержке акционеров. Не все инвесторы знают о данном событии.

Цитаты из ответов респондентов:

«Желательны вливания от акционеров в компанию. Показать, что есть, чем поддержать банк».

«Те, кто Казахстаном активно не занимается, не знают о том, что они дополнительно поднимали капитал в первом полугодии 2007 года, а это очень полезная информация» (стр.29).

«Например, у них произошел рост портфеля, но это никак не коммуницируется»(стр.30).

«Нам известно, что у акционеров достаточно денег вне страны и достаточно активов вне страны. В данной ситуации было бы наиболее

разумно продать часть активов, которые находятся вне страны, и внести в капитал банка, тем самым показать свой уровень поддержки банка».

- Объясните, за счет чего банк будет покрывать долговые обязательства, избегая рефинансирования.

Цитата из ответов респондентов:

«Поскольку у них выплаты серьезные, все опасаются, что банку нужно рефинансироваться, чтобы покрыть эти выплаты. Инвесторам нужно объяснить, что банк в состоянии избежать рефинансирования, не сокращая активы – это ключевое».

- Постепенно нормализуйте структуру баланса. Накапливайте свободную наличность для обслуживания долга.

Цитата из ответов респондентов:

«Выход один – это постепенно нормализовать структуру баланса, накапливать ликвидность на балансе и выплачивать долги, которые подходят по срокам, вместо того, чтобы их рефинансировать».

- Проясните качество активов, за счет чего в случае критической ситуации можно поддержать бизнес. Наличие активов в строительном секторе вызывает наибольшее беспокойство.

Цитаты из ответов респондентов:

«Нужно пояснять качество активов: какая доля активов относится к трепещущему сектору – строительству».

«Им нужно раскрыть структуру владения, т.к. будет понятно, какие активы стоят за банком. Активы нефти и газа? Какие еще активы могут в случае необходимости поддержать банк? Нужно прояснить операционную стратегию Группы».

- Обеспечивайте надлежащее PR сопровождение при продаже активов для правильной интерпретации действий банка.

Цитаты из ответов респондентов:

«Целесообразно продавать активы с хорошим PR, чтобы люди не воспринимали это как негативный сигнал, что ситуация ухудшается».

«Если они будут продавать свои активы, они должны очень четко объяснять, почему они что-то продают. Опасность в том, что они сделают заявление, что продают актив, без объяснения точной причины, почему они это делают, и рынок не поймет. Необходимо отслеживать интерпретацию событий».

- Проясните ситуацию относительно: продажи *****, консолидации *****, стратегии с *****.

Цитаты из ответов респондентов:

*«То, что касается покупки ***** в Турции: насколько я знаю, рынок не понял, зачем они это сделали. Они это не объяснили хорошо. Не объяснили, какие у них намерения. Эта покупка была неожиданностью для рынка, было непонятно, для чего это делается»(стр.26).*

*«Нужно сохранять открытые коммуникации, прояснить информацию относительно консолидации *****, необходимо соответствовать своим заявлениям. Прояснить ситуацию рынку относительно *****. Продают его или нет. Должен быть один канал коммуникации. Необходимо разъяснить процесс принятия решений в банке, нужно говорить, кто принимает решение. Если это решение акционеров, то нужно знать, кто является их акционерами (стр. 29-30)»*

- Раскройте структуру акционеров банка.

Выдержите кризис с достоинством!

- Инвестсообщество будет пристально следить, как банк будет вести себя в условиях ограниченного кредитования. Проводите последовательную консервативную политику, не делайте рынку сюрпризов. Не следует предоставлять оптимистичных прогнозов роста. 20%-30% роста в данной ситуации выглядят нереально.

Цитаты из ответов респондентов:

«Банк должен быть предсказуемым. Следует сообщать информацию не только прошедшего характера, но и то, какие шаги планируют предпринять, и какая от этого отдача в финансовых результатах. Чтобы как можно меньше было сюрпризов. Я думаю, что это самый основной момент, который в настоящее время актуален».

«Будут смотреть, какой у них бизнес-план, стратегия в условиях ограниченного кредитования. Если банки обещают рост 10%-15% в следующем году, то нужно объяснить, за счет чего – за счет депозитов, а депозиты за счет чего будут расти? Какие это будут депозиты: розница или корпоративные? Если будут расти депозиты, возможно, они будут предлагать более высокие ставки. Должны объяснить, за счет чего будет финансироваться рост, и где. Следует все досконально объяснять. 20%-30% роста нереально».

- Не скрывайте ситуацию с кредитным портфелем банка. Готовность к открытому диалогу может стать хорошим фундаментом для завоевания банком сильных позиций и для дальнейшего развития.

Цитаты из ответов респондентов:

«Всплывут проблемы с качеством кредитного портфеля. Я слышал их презентацию, что все кредиты строительных компаний обслуживаются, ликвидность поддержали на уровне правительства. Мы оцениваем уровень проблемных кредитов гораздо выше, чем считает банк. Особенности казахской бухгалтерии в том, что только объединив две статьи, можно увидеть, что у них просрочка, а так они ее не показывают. Качество кредитного портфеля тяжело установить, поскольку банк непрозрачен. Кредиты, которые предоставляются другим сторонам, в отчетности не всплывают. Мы оцениваем как наиболее вероятное снижение качества кредитного портфеля».

«Не может их портфель выглядеть без ухудшений в данной ситуации. Объем просроченной задолженности не соответствует действительности. Сравнивая с другими банками, которые прозрачны, их уровень просрочки выше, что вполне может соответствовать действительности».

- Пытайтесь перенести финансирование региональных банков на места.

Снижайте риски корпоративного управления!

- Необходимо уладить внутренние разногласия между акционерами банка.
- Сломите устоявшееся мнение об изменчивости принятия решений представителями банка. Не делайте никаких заявлений до принятия **окончательного решения**.

Цитата из ответов респондентов:

*«Они должны прекратить делать глупые заявления: «сегодня мы продаем *****» – и на следующий день «мы его не продаем». Они говорят, что цена их не устраивает. Пусть посмотрят на реальность».*

и продадут его сейчас, и прекратят играть в глупые игры. Возможно, следует также избавиться от неконсолидированных активов, от банка в Турции».

- Определитесь с темами, по которым руководство банка не может давать на данный момент комментарии, и объясните причину данного решения.

Цитата из ответов респондентов:

«Они должны своевременно, аккуратно и прозрачно информировать рынок. Они должны определиться с моментами, которые они по какой-либо причине не могут раскрыть и сказать, что по этим моментам они сейчас не могут комментировать. Они должны завоевывать все больше доверия. Должны подтверждать делом свои слова».

- Раскройте структуру владения банка.

Цитата из ответов респондентов:

*«Они должны соответствовать стандартам раскрытия. Они должны прекратить делать секрет из того, кто является их акционерами. Все знают что А***зов, но должны раскрыть остальных. Должны раскрыть структуру акционеров. Нужно прекратить играть в эту игру, поскольку это вызывает подозрения».*

Вырабатывайте навыки презентации информации!

- Агрессивное поведение на переговорах является типичным для западных инвесторов (в особенности для американских). Испуг в глазах представителей банка является сигналом наличия щекотливой информации, которую пытаются скрыть.

Цитата из ответов респондентов:

*«Проблема Название Клиента в отсутствии навыка презентации. *****, у которого задолженность выглядит хуже и нет такой поддержки инвесторов, делают замечательные презентации и очень открыты» (стр.17).*

Предоставьте качественную информацию по строительному сектору:

- Объясните западным инвесторам те решения, которые принимаются правительством Казахстана.

Цитаты из ответов респондентов:

«Другой момент, еще более важный - это оценка качества активов. Было много догадок относительно внутренних цен в Казахстане. Волнует уровень заимствований в строительном секторе. Следует регулярно сообщать о текущей ситуации в банке, на рынке, в строительном секторе. Если бы они интерпретировали действия правительства, это было бы хорошей стратегией».

«Необходимо объяснять правительственные планы. Мы знаем про 4 миллиарда долларов, но мы не знаем, как другие деньги впишутся в систему. Полезно также знать временные рамки. Общие цифры понятны, но весь план неясен. Полезно было бы показать свой анализ по ипотеке, ценам на недвижимость, строительным компаниям. Показать нам все цифры. Это бы помогло снять напряжение».

- Предоставьте точную и детальную информацию по ценам на рынке недвижимости с разбивкой по секторам (жилье, ритейл, коммерческая недвижимость). Необходимо также предоставить прогнозные данные.

Цитата из ответов респондентов:

«Основная проблема, которую видят инвесторы на данный момент с казахскими банками – это их привязка к строительному сектору. Говорят, что там все нормально, что не будет обвала цен по недвижимости, но мы в это не верим. Им нужно предоставлять точную информацию о ценах в секторе недвижимости, и если они сделают доступной эту информацию для инвесторов, это было бы значительным вкладом. Из Казахстана поступает очень ограниченный поток информации».

- Давайте больше исчерпывающей информации о тенденциях в строительном секторе на внутреннем рынке Казахстана.

Цитата из ответов респондентов:

«Они должны заботиться о предоставлении подробной и понятной информации по данной теме. Проблема компаний строительного сектора в том, что они частные. Отсутствует финансовое раскрытие. Также было бы неплохо предоставлять общую информацию по строительному сектору. Интересно узнать состояние портфеля и объемы займов по строительному сектору, показать классификацию займов, которые у них есть в данной сфере. Показать динамику в строительном секторе и секторе недвижимости. Следует давать больше характеристик сектора».

Продолжайте работать над веб-сайтом и презентационными материалами!

- Регулярно обновляйте веб-сайт. Американские инвесторы являются активными пользователями веб-сайта банка. Не забывайте, что американские инвесторы находятся в неравных условиях по сравнению с европейскими из-за разницы во времени. Следите за тем, чтобы информация была доступна одновременно всем группам инвесторов:
- Вывешивайте презентацию на сайте сразу по завершению webcast или конференц-колла.
- Добавляйте комментарии менеджмента к публикуемой финансовой отчетности.
- Разработайте и разместите на сайте Investor Kit.
- Презентации должны содержать больше прогнозной информации.
- Отражайте в презентации детальную информацию по строительному сектору.

Цитаты из ответов респондентов:

«У них хорошие презентационные материалы. Я часто пользуюсь материалами на веб-сайте, и это мне очень помогает. Я бы хотела, чтобы они продолжали помещать туда как можно больше информации. Я сейчас не могу припомнить, запаздывают они или нет с вывешиванием информации. Важно, чтобы все было вовремя. Были также проблемы с англоязычной версией, но, кажется, теперь все в порядке».

«Презентацией довольны, но всегда было бы полезно предоставлять больше цифр. Например, по строительному сектору, ипотечному портфелю, что происходит на рынке недвижимости Казахстана с ценами».

«Необходимо усовершенствовать открытие на веб-сайте. Я как-то не мог найти пресс-релизы. Финансовая отчетность должна обновляться. Им нужно стараться предоставлять профессиональный MDA (Management Discussion and Analysis). Обязательные комментарии к отчетности. Возможно, целесообразно подготовить инвестор-кит».

АНАЛИЗ МНЕНИЙ ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНТНЫХ АУДИТОРИЙ

В рамках данного исследования были опрошены представители основных компетентных аудиторий

Для оценки восприятия «Название Клиента» был проведен опрос двух основных категорий респондентов:

- (1) аналитиков sell-side
- (2) инвесторов

ОБЗОР МНЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ SELL-SIDE

Содержательные комментарии были получены от представителей sell-side следующих инвестиционных банков и компаний:

Institution	Name	Position	Phone	E-mail
Citigroup	Name	Research Analyst	Phone	E-mail
JP Morgan	Name	Executive Director	Phone	E-mail
HSBC Bank plc	Name	EMEA Credit Analyst	Phone	E-mail
Lehman Brothers	Name	Executive Director	Phone	E-mail
Merrill Lynch	Name	Research Analyst	Phone	E-mail
Credit Suisse Securities (Europe) Limited	Name	Security Analyst	Phone	E-mail
Troika	Name	Analyst	Phone	E-mail
MDM Bank	Name	Bonds, Director of Reseach	Phone	E-mail
Renascence Capital	Name	Analyst	Phone	E-mail
Trust	Name	Director, Analysis of financial institutions	Phone	E-mail
Morgan Stanley & Co. International Limited	Name	Associate Analyst	Phone	E-mail
UBS	Name	Associate Director CEEMEA Corporate Bond Research	Phone	E-mail

Как себя следует вести банку в текущей ситуации кризиса

Учитывая нелегкую ситуацию на фондовом рынке Казахстана, следует продемонстрировать снижение темпов агрессивной экспансии, а также вести активный диалог с рынком о текущей ситуации внутри банка. С этой целью целесообразно ежемесячное предоставление подробной информации по: состоянию депозитного портфеля с разбивкой по категориям (корпоративные клиенты, индивидуальные клиенты и т.д.), обязательствам по погашению задолженностей и путей финансирования (следует проводить консервативную политику в отношении свободной наличности и использовать ее для обслуживания долга, следует избежать рефинансирования), состоянию и тенденциях в строительном секторе. Предоставляя информацию, нужно следить за правильной интерпретацией событий, а также отрабатывать навыки презентации. Позитивно была отмечена поддержка банка акционерами. Необходимо раскрыть структуру акционеров и продолжать выполнять данные обещания. Целесообразно предоставить более подробную информацию по активам банка. В частности, много опасений вызывают активы связанные со строительным сектором.

Название Клиента следует сфокусироваться на стратегии консервативного роста

Позитивной новостью для рынка была поддержка со стороны акционеров банка

*Солидная база капитала является преимуществом ******

Инвесторы сосредоточены на том, как казахские банки будут генерировать депозиты

Необходимо нормализовать систему баланса и накапливать ликвидность

Следует регулярно общаться с рынком, информируя о возможных рисках.

Не все представители инвестсообщества знают о финансовой поддержке банка со стороны акционеров

У Название Клиента более выгодные долговые обязательства, чем у

«Первое, что они должны сделать – это сфокусироваться на стратегии консервативного роста. Я был очень счастлив узнать о материальной поддержке со стороны акционеров. Это очень позитивная новость. Акционеры вложили 1,5 миллиарда в этом году. Банк достаточно успешно управляет ликвидностью. Те выплаты, которые банк должен реализовать в следующем году, выглядят осуществимо. Им нужно консервативно управлять своей ликвидностью. Они должны вместе с другими казахскими банками работать с правительством по поиску решений для устранения проблем в строительном секторе и на рынке ипотеки. Если бы банки оказывали давление совместными усилиями на правительство, это было бы большим вкладом».

*«Преимущество ***** по сравнению с другими казахскими банками в том, что у них есть солидная база капитала, поскольку они выпускали акции в первой половине года на сумму в 1 миллиард долларов. Если смотреть на капитализацию, она выглядит достаточно солидно. Структура баланса такая же, как в других банках Казахстана (растянуты с точки зрения финансирования) – это одна из сложностей. Нужно пытаться больше сосредотачиваться на приросте депозитов. Основной фокус инвесторов сейчас сосредоточен на том, насколько Казахстан может генерировать депозиты (корпоративные клиенты, индивидуальные клиенты), и хватит ли резервов на все казахстанские банки, которые сейчас находятся в затруднительном положении с точки зрения фондирования».*

«Сумма кредитного портфеля высокая, на протяжении следующих 5-6 лет стоимость долгов возрастает. Выход один - это постепенно нормализовать структуру баланса, накапливать ликвидность на балансе и выплачивать долги, которые подходят по срокам, вместо того, чтобы их рефинансировать».

«Нужно быть прозрачными, сообщать информацию инвесторам как можно скорее, ежеквартальной отчетности в условиях кризиса недостаточно. Если они видят ухудшения с кредитными рисками, или, например, уменьшение депозитной базы, нужно информировать рынок. Инвесторам важно все знать вовремя. Гораздо хуже, когда такая информация выходит два месяца спустя. Люди очень благодарны, когда организуют конференц-звонок или оповещают по e-mail. Плохая информация с запозданием воспринимается гораздо хуже».

«Желательны вливания от акционеров в компанию. Показать, что есть, чем поддержать банк. Следует наращивать депозитную базу. Возможно, какие-то новые долговые сделки, привлечь длинные деньги».

*«У ***** более выгодные долговые обязательства на ближайшие 12 месяцев по сравнению с *****. Мне кажется, люди заинтересованы в более широком представлении банка, они развивают бизнес в других странах СНГ. Но на данный момент это не представляет большого вклада в банк».*

В среде инвесторов очень настороженное отношение к Казахстану

Благодаря финансовому вливанию со стороны акционеров, Название Клиента в состоянии выдержать шок

Необходимо аккумулировать свободную наличность для обслуживания долга

Существует подозрение, что банк скрывает реальную ситуацию относительно своего кредитного портфеля

У казахских банков, которые прозрачны, уровень просрочки выше, что может соответствовать реальным уровням просрочки Название

«В целом по Казахстану, даже если банки улучшат раскрытие, репутация все равно не будет очень хорошей. Рынок прощает не быстро. Очень много денег было вложено в рискованное строительство, рискованные банки, ведется двойная бухгалтерия. Всегда будет скептическое отношение к той информации, которая будет исходить из этой страны. Банк плох на казахском уровне, и Казахстан сейчас очень плох. Большая непрозрачность, к Казахстану сейчас относятся с большой осторожностью».

«Это касается всей банковской системы Казахстана. Доступ к международным заимствованиям закрыт на 6-12 месяцев. Банк должен пересмотреть операционную модель. Им нужно развивать внутренние источники финансирования. Нарращивать депозитную базу, получить поддержку своих акционеров и поддержку государства, таким образом они смогут выжить. Учитывая значительное вливание со стороны акционеров, Название Клиента будет в состоянии выстоять данный шок. Они должны сократить долговой портфель, т.к. им нужно будет аккумулировать свободную наличность для сервиса заимствований. При получении вливания со стороны акционеров у Название Клиента не должно возникнуть проблем с финансированием долга».

*«У меня отношение к банку позитивное. Банк справляется с трудностями и не допустил существенного падения депозитов и активов. Конечно, не ожидается огромных темпов роста. Могло бы быть и хуже: массовый отток вкладчиков, паника и т.д. Тогда, естественно, ни один банк бы не выдержал, даже такой банк, как *****. По показателям банка впечатление нейтральное, в плане активов и кредитного портфеля не произошло никаких изменений. Всплывут проблемы с качеством кредитного портфеля. Я слышал их презентацию, что все кредиты строительных компаний обслуживаются, ликвидность поддержали на уровне правительства. Мы оцениваем уровень проблемных кредитов гораздо выше, чем считает банк. Особенности казахской бухгалтерии в том, что только объединив две статьи, можно увидеть, что у них просрочка, а так они ее не показывают. Качество кредитного портфеля тяжело установить, поскольку банк непрозрачен. Кредиты, которые предоставляются другим сторонам, в отчетности не всплывают. Мы считаем, что наиболее вероятно будет снижение качества кредитного портфеля».*

«Не может их портфель выглядеть без ухудшений в данной ситуации. Объем просроченной задолженности не соответствует действительности. Сравнивая с другими банками, которые прозрачны, их уровень просрочки выше, что вполне может соответствовать действительности. Рентабельность останется такой же, только расти не будет. Нельзя не отметить, что капитал банка был увеличен в два раза. Непонятно, кто основной бенефициар банка. Хотя известно, что это Аблязов, формально он всего-навсего топ-менеджер. Обещали улучшить прозрачность, ждем. Это наиболее непрозрачный банк из

Клиента

всех. Но они оперативно раскрывают квартальную отчетность, намного лучше, чем многие российские банки. Они заинтересованы о себе сообщать, так как заинтересованы улучшить отношение с инвесторами».

*«Проблема Название Клиента в отсутствии навыка презентации. ККБ, у которого задолженность выглядит хуже и нет такой поддержки инвесторов, делают замечательные презентации и очень открыты. Насколько я знаю, ***** взял себе сотрудника, который раньше работал в Нью-Йорке 15 лет и несколько месяцев в Альфабанке в России. Он будет отвечать за проведение роуд-шоу».*

*Несмотря на высокую задолженность и отсутствие поддержки инвесторов, ***** ведет себя очень уверенно и открыто*

Поскольку у Название Клиента серьезные выплаты по долговым обязательствам, необходимо объяснить, как банк планирует избежать рефинансирования

«У Название Клиента все неплохо. Я думаю, нужно больше проводить встреч с инвесторами на тему, какие обязательства банку нужно погасить, насколько хорошо эти обязательства покрываются из текущих поступлений. Банку много нужно выплачивать. Рынки публичного долга – это синдикация, еврооблигации, облигации. Поскольку у них выплаты серьезные, все опасаются, что банку нужно рефинансироваться, чтобы покрыть эти выплаты. Инвесторам нужно объяснить, что банк в состоянии избежать рефинансирования, не сокращая активы - это ключевое. Поступление от текущих кредитов такое-то. Объяснить, может ли банк обойтись без рефинансирования. Нужно пояснять качество активов: какая доля активов относится к трепещущему сектору – строительству».

Необходимо разъяснять планы компании и не делать сюрпризов инвестсообществу

«Банк должен быть предсказуемым. Следует сообщать информацию не только прошедшего характера, но и какие шаги планируют предпринять, и какая от этого отдача в финансовых результатах. Чтобы как можно меньше было сюрпризов. Я думаю, что это самый основной момент, который в настоящее время актуален».

Выпуск двух бондов на базе секьюритизации должен позитивно сказаться на ликвидности

*«С нашей точки зрения, есть два волнующих момента: ситуация с ликвидностью и утечкой депозитов в банках Казахстана. Центробанк должен был делать вливания в банки. ***** справляется с процессом достаточно хорошо. Выпустил два бонда на базе секьюритизации, что хорошо должно сказаться на ликвидности. Другой момент, еще более важный - это оценка качества активов. Было много догадок относительно внутренних цен в Казахстане. Волнует уровень заимствований в строительном секторе. Следует регулярно сообщать о текущей ситуации в банке, на рынке, в строительном секторе. Если бы они интерпретировали действия правительства, это было бы хорошей стратегией. Они не должны себя больше позиционировать как самого агрессивного игрока на рынке в плане расширения и обращаться к заимствованиям так часто. Относительно расширения должна быть более умеренная стратегия. Стратегически это правильно – расширяться в перспективные рынки, но нужно привести в порядок свой дом, и нужно демонстрировать, что есть ресурсы и ликвидность. Следует сократить скорость расширения. Если они будут анонсировать каждый месяц покупку, то это будет выглядеть очень агрессивно».*

Интерпретация действий правительства относительно строительного сектора будет правильным шагом

Ежемесячное анонсирование покупок выглядит агрессивным

«Банку необходимо сохранять активный диалог с рынком, сообщать о регулярных обновлениях. Многие озабочены волатильностью рынка. Следует предоставлять информацию о трендах по депозитам, по ставкам за финансирование, займам на рынках капитала, как можно больше объяснять тенденции».

Оценка стратегии развития Название Клиента

Большинство представителей sell-side сочли стратегию развития банка агрессивной. С учетом ситуации кризиса, следует пересмотреть подход банка к данному вопросу и снизить темпы экспансии. Необходимо накапливать наличность для обслуживания долга и находить внутренние источники финансирования.

Аналитики расценили стратегию развития Название Клиента как агрессивную

«Я сейчас как раз пересматриваю свои прогнозы. У них изначально была консервативная политика. Единственное, что меняется в моих прогнозах, это сколько они могут заимствовать на внешних рынках. Раньше у меня был более агрессивный прогноз по их займам, а сейчас я это срезаю до нуля. Тот рост, который они могут генерировать, будет только за счет депозитов и внутренней рентабельности бизнеса. На следующей неделе я буду разговаривать с CFO банка относительно их будущей стратегии».

*«До кризиса было явное агрессивное развитие. Я не знаю, пишет ли кто-то у нас аналитику по ним. Возможно, Ренессанс и Траст пишут, вот наверно и все. ***** никто плотно из русских не покрывает».*

«Без расширения им никак, им деваться некуда. Вполне нормальный выбор – Турция, Россия и Китай. А какие еще варианты? Там же должен быть хоть какой-то рынок. В Афганистан им незачем выходить, или в Иран. А Китай близко, связи тесные, хотя там развивать розницу. Хорошие связи между Казахстаном и Турцией, язык практически такой же».

Негативным моментом является то, что региональная экспансия банка финансируется с баланса в Казахстане

«У банка агрессивная стратегия развития. И если бы банк мог это делать не через свой казахский баланс, а каким-то еще способом, это было бы гораздо более приемлемо. Я имею в виду, что больше 50% баланса состоит из зарубежных займов. Это очень много, банк должен сокращать свои внешние заимствования и развивать внутренние источники финансирования».

Рынок хочет увидеть прекращение агрессивной экспансии

«Экспансия была чересчур агрессивной. И все на рынке хотят увидеть, что данная агрессивная экспансия прекратится. Люди хотят видеть ликвидность».

Продажа активов в текущей рыночной ситуации (продажа *****)

Большинство представителей sell-side считают целесообразным продажу *****. В случае совершения сделки необходимо обеспечить соответствующее PR сопровождение для правильной интерпретации действий банка.

«Их проблема в том, что они продолжают покупать активы. Первое, что они должны сделать, это

*Продажа ***** будет положительным сигналом рынку, поскольку еще один западный банк будет оперировать на казахском рынке*

*прекратить покупки. Ситуация не настолько критична, что следует продавать активы. Глобальный рынок в нехорошем состоянии и следует искать местные возможности. Если они продадут ***** сейчас, цена будет довольно низкая. Сейчас хорошая ситуация для покупателя, например, для *****. Но это будет хорошо для кредитного рынка акций, положительным сигналом для всего сектора будет то, что еще один западный банк будет оперировать на рынке».*

*«Нужно пересмотреть второстепенные активы и рассмотреть вариант продажи. Интересное решение – продажа ***** *****у. Хотя сама структура доходов ***** качественней, чем в *****. Сейчас он полностью консолидирован, и если они избавятся от него, то их консолидированные счета могут ухудшиться. Возможно, следует пересмотреть структуру владения второстепенными активами на Украине. Следует вести более целенаправленную стратегию».*

*«Позитивным катализатором для всего рынка будет продажа *****. Поскольку западный инвестор проводит исследование до свершения покупки, это, безусловно, будет позитивным фактором. При этом банк поднимет деньги, это также является плюсом».*

При продаже активов целесообразно обеспечивать соответствующее PR сопровождение для правильной интерпретации событий

«Целесообразно продавать активы с хорошим PR, чтобы люди не воспринимали это как негативный сигнал, что ситуация ухудшается».

*«Им будет трудно избавляться от активов, поскольку они четко заявляли, что их стратегия нацелена на экспансию. И если они будут продавать свои активы, они должны очень четко объяснять, почему они что-то продают. Опасность в том, что они сделают заявление, что продают актив, без объяснения точной причины, почему они это делают, и рынок не поймет. Необходимо отслеживать интерпретацию событий. Было бы лучше продать ***** 8 месяцев назад. Стоимость в данный момент занижена, и западные банки, проявившие интерес к казахским банкам, сейчас намного снизили свою заинтересованность. Все зависит от того, насколько долго мировой рынок будет оставаться депрессивным. И это может продлиться 6 месяцев, возможно, 12. Все зависит от того, насколько срочно им нужны деньги».*

*Несмотря на то, что ***** является прибыльным банком, он съедает финансирование, которое нужно Названию Клиента*

*«***** следует продать. Несмотря на то, что ***** является прибыльным банком, он также является обузой для Названия Клиента. Поскольку ***** также требуется финансирование и он съедает финансирование, которое нужно Названию Клиента. Поэтому я считаю, что ***** следует продавать».*

Развитие депозитов в дочерних банках СНГ может оказать поддержку Названию Клиента

«Я понимаю стратегию Названия Клиента с фокусом на другие страны СНГ, там банковской системе есть еще куда развиваться. Депозиты в данных странах могут оказывать помощь. У банков, которые сфокусированы только на Казахстане, меньше возможностей роста».

«Сейчас всем тяжело наращивать свои активы, я еще не видел, чтобы банки избавлялись от своих активов. Все

*На данный момент
Название Клиента будет
сложно убедить
покупателей ***** в более
высокой цене*

*зависит от того, какая у них ситуация с прибыльностью. Я не думаю, что к этому нужно будет прибегать. Не понимаю, почему нужно продать ***** , я сторонник интеграции. Но если решили продать, стоит продавать. Это принесет кратковременную поддержку их бизнесу. Но козырная карта сейчас не в их руках, чтобы убеждать потенциальных покупателей в более высокой цене. Но я считаю, что продажа ***** с точки зрения их развития в Казахстане воспринимается нейтрально, даже ближе к негативному».*

*Продав ***** , Название
Клиента покажет рынку,
что банк в состоянии
поднять капитал*

*«Следует продать ***** . Люди хотят увидеть то, что Название Клиента в состоянии поднять капитал. Держатели облигаций ***** будут рады, если у них появятся западные акционеры. В настоящий момент это будет позитивным сигналом для всего рынка, если они продадут *****».*

Предоставление информации на рынок в условиях кризиса

Название Клиента необходимо самому проявлять инициативу по взаимодействию с рынком, а не ждать поступления вопросов от аналитиков. Следует учесть пожелания по предоставлению информации из раздела «Как себя следует вести банку в текущей ситуации кризиса». Руководство банка должно выполнить обещание и раскрыть структуру акционеров, а также предоставить информацию об активах банка, которыми можно будет воспользоваться для поддержки банка. Более заметное присутствие в портфелях инвесторов может обеспечить включение казахских банков в фондовый индекс. Положительно воспринято недавно проведенное банком non deal road show.

*Необходимо официально
раскрыть структуру
бенефициарного владения
банком*

«У них хорошее раскрытие. Они должны раскрыть структуру бенефициарного владения. Официально структура собственности не раскрыта, хотя они обещали это сделать. Следует показать обновления по динамике бизнеса».

*Много беспокойства среди
инвесторов вызывает их
привязка к строительному
сектору*

«Я за ними не очень тщательно наблюдаю. Их конференц-звонки полезны. Это было лучше, чем вообще отсутствие информации. Но информационный поток еще недостаточен. Основная проблема, которую видят инвесторы на данный момент с казахскими банками – это их привязка к строительному сектору. Говорят, что там все нормально, что не будет обвала цен по недвижимости, но мы в это не верим. Им нужно предоставлять точную информацию о ценах в секторе недвижимости. Если они сделают доступной эту информацию для инвесторов, это было бы значительным вкладом. Из Казахстана поступает очень ограниченный поток информации. Я не думаю, что казахские банки потеряли свое лицо навсегда. Проблема казахских компаний в том, что они не присутствуют ни в одном индексе. Если они будут включены в индекс, люди будут вынуждены за ними следить. Поскольку они пока не присутствуют в индексе, никому не нужно фокусироваться на них. Если в следующем году затраты по кредитам не возрастут значительно, и если они смогут получить синдицированный займ, я думаю, что во многом беспокойство пройдет. Но действительно важно

*Если казахские банки
будут присутствовать в
фондовом индексе, то
инвестсообщество будет
вынуждено за ними
следить*

Название Клиента хорошо представил информацию о составе заимствований

Аналитики хотят знать, от каких активов акционеров банка можно ожидать поддержки в случае критической ситуации

Название Клиента проявляет недостаточно инициативы при взаимодействии с инвестсообществом

Как выглядит Название Клиента по сравнению с другими казахскими банками в условиях кризиса

У Название Клиента репутация непостоянства

****** выглядит наилучшим образом*

****** пострадал из-за оттока депозитов*

включить Казахстан в индекс».

*«Есть еще много открытых вопросов. Например, по структуре владения банком. Но банк предоставил достаточно информации относительно состава заимствований. Сделал подробную разбивку баланса. Западные банки предоставляют меньше информации. ***** предоставляет гораздо меньше информации о том, что происходит».*

*«Им нужно раскрыть структуру владения, т.к. будет понятно, какие активы стоят за банком. Активы нефти и газа? Какие еще активы могут в случае необходимости поддержать банк? Нужно прояснить операционную стратегию группы. Здорово, что Название Клиента провел недавно роуд-шоу, встретился с инвесторами в США и Европе. Инвесторы были очень рады. Господин А****зов открыто отвечал на все вопросы и показал сильное стремление поддержать банк, что было очень хорошо воспринято инвесторами».*

«Они общаются в режиме спросил-ответил, сами инициативы не проявляют».

Наилучшим образом воспринимается *****. Название Клиента выглядит не плачевно и воспринимается как крупный и солидный банк. Позитивным сигналом для рынка была финансовая поддержка со стороны акционеров банка. Тем не менее, в очередной раз отмечалась такая негативная черта руководства банка, как непостоянство и несоответствие действий устным заявлениям. Поскольку Название Клиента достиг своего потолка на локальном рынке, требуется развивать более сложные продукты. Региональная экспансия рассматривается как логичное решение, но непонятна ситуация с неконсолидированными активами.

*«Название Клиента все равно воспринимается как один из крупных банков. Скорее всего, получит поддержку у государства. Но у ***** репутация непостоянства. Говорят одно, через день-два говорят совершенно другое. Это мнение я слышала не раз и от разных людей».*

*«У ***** наилучшая возможность выстоять данный кризис. ***** не испытывает никакого давления. **** тоже ничего. Цетрокредит хорошо управляется и завоевал уже депозиты. Три банка, которые находились под давлением последние месяцы – ***** , ***** , ***** . Я думаю, что будет все в порядке у этих трех банков. Благодаря вливанию акционеров, Название Клиента в очень хорошей позиции, и они продемонстрировали это инвесторам по средствам pop deal road show. Так что, по крайней мере, они выдержат шок».*

*«Халык сейчас стал лидером рынка в октябре 2007. ***** пострадал из-за оттока депозитов».*

*«Ситуация на бондовом рынке сложная, но ***** выглядит*

Непонятна ситуация с банками Название Клиента в регионах, поскольку они не интегрируются в структуру, а держатся как портфельные инвестиции

не как самое худшее в кредитном плане. Но все банки воспринимаются с долей настороженности».

«Региональная экспансия рассматривается как логичное решение. Если взять классическую банковскую модель, банк достиг своего потолка роста в Казахстане, поэтому им нужно развивать на локальном рынке более сложные продукты. Название Клиента пошел легким путем - приобретение других банков. Но это все не интегрируется в группу Название Клиента. Они кого-то покупают и держат как портфельную инвестицию. Шум подняли, а что с этим делать – непонятно. Будут консолидировать или продадут? Они глобализируются, а не интегрируются. Шаг сделали, а вторую ногу не подтянули».

Сколько продлится кризис на фондовом рынке Казахстана?

Аналитики не высказали четкого прогноза о длительности кризиса на фондовом рынке Казахстана, но, тем не менее, прослеживалась согласованность мнений в прогнозах на год. Особенно трудной будет первая половина 2008, главное – с достоинством продержаться этот отрезок времени. Не исключено, что через полгода рынок снова повернется к Казахстану лицом.

Аналитики не дают точных прогнозов по финансовому кризису, но прослеживается тенденция в полгода/год

«Многое будет зависеть от глобальной ситуации на финансовых рынках. Наверно, потребуется год».

«Сложно сказать. Возможно, ко второму кварталу можно что-то более очевидное сказать. Насколько я знаю, у Название Клиента нет большого рефинансирования в течение года. Возможно, следует выпустить секьюритизированные векселя, но рынок сейчас очень слаб».

Источники финансирования бизнеса для Название Клиента

Исходя из сложившейся ситуации на фондовом рынке, банки Казахстана уже не смогут питать себя дешевыми западными деньгами. Необходимо перестроиться на внутренний рынок и развивать депозиты. Нужно выработать свою индивидуальную стратегию по данной теме, поскольку остальные казахские банки будут также осваивать данный вид заимствований. Неплохим решением считается выпуск синдицированного займа и секьюритизированных бумаг. На данный момент несвоевременно проводить IPO.

В Казахстане уже наблюдается конкуренция на рынке депозитов

«Следует развивать депозиты на местном рынке, хотя в этой сфере уже наблюдается конкуренция, поскольку другие банки также пытаются это делать. Должны пытаться использовать нестандартные условия финансирования, они не смогут выпускать облигации на 5 миллионов, поскольку нет спроса».

Интересной тактикой будет привлечение депозитов в дочерних структурах банка за пределами Казахстана

«Интересная тактика дать упор на привлечение депозитов в тех странах, в которых оперируют за пределами Казахстана (Россия, Украина) и, таким образом, создавать ликвидность за пределами Казахстана, поскольку возможности создания ликвидности в Казахстане ограничены. Возможно, это имеет смысл также сделать в Турции, но это очень конкурентный

Название Клиента следует объяснить, за счет чего планируется финансировать рост

20%-30% роста выглядят нереально в ситуации кризиса

Ситуация непривлекательна для проведения IPO

Из-за ситуации кризиса Название Клиента стоит дешево, поэтому невыгодно проводить IPO

Правильная стратегия по выпуску секьюритизированных бумаг, что сейчас мало кому удастся

Недавно проведенный ребрендинг

Недавно прошедший ребрендинг банка не

рынок. ***** очень хороший банк, кредитует малый и средний бизнес, и можно развивать привлечение депозитов».

«Внешние рынки закрыты для казахских банков, если только они не согласятся заплатить двойные ставки. Будут смотреть, какой у них бизнес-план, стратегия в условиях ограниченного кредитования. Если банки обещают рост 10%-15% в следующем году, то нужно объяснить, за счет чего – за счет депозитов, а депозиты за счет чего будут расти? Какие это будут депозиты: розница или корпоративные? Если будут расти депозиты, возможно, они будут предлагать более высокие ставки. Должны объяснять, за счет чего будет финансироваться рост, и где. Следует все досконально объяснять. 20%-30% роста – нереально».

«Ситуация сложная. То, что возможно – это долги или продажа активов. Но сейчас очень много казахских бумаг на рынке, и уже есть перенасыщение. Если бы они могли получить синдицированные займы, это было бы очень позитивно. Если они выйдут на IPO, то будет очень сложно продать. Нет исключительности в Названии Клиента, и макроэкономическая ситуация неважная, глобально и локально. Это намного сложнее, чем это было для Халык банка».

«В ближайший год они выпускать облигации не будут. Год они однозначно будут решать свои внутренние проблемы. Сейчас «кэша» хватает, но хватит ли в будущем. С текущими выплатами они, конечно, справятся, но нужно дотянуть до того момента, когда рынок к ним лицом повернется, и они хоть что-то смогут привлекать».

«Я отношусь с опаской к перспективе международного IPO. Присутствует секторальный риск, риск девальвации валюты. Сейчас они уже стоят дешево, может, слишком дешево. Непонятно, куда пойдет сектор. Модель, когда сектор развивался, питая себя зарубежными недорогими деньгами, дала сбой. Если удастся перенастроиться на внутренний спрос, интерес к сектору вернется. Банк неплохой, лидирующий. Интерес к банку есть».

«Следует развивать клиентские депозиты. Правильная стратегия по выпуску секьюритизированных бумаг. Это сейчас мало кому удастся. Возможно, облигации на внутреннем рынке в тенге. Больше у них не получится ничего сделать».

«Нужно использовать наименьшие затраты с наибольшей стабильностью. Наиболее лучший способ секьюритизация».

Аналитики sell-side отнеслись нейтрально к недавно проведенному ребрендингу банка.

«Они уже давно Название Клиента в Блумберге. И мы между собой уже давно не говорим банк *****, а Название Клиента. Это, конечно, улучшение, шаг вперед, но мы их

*воспринимается как
большое изменение*

ребрендинг не воспринимаем как большое изменение».

«Ребрендинг как ребрендинг. Многие банки сейчас проводят ребрендинг. Возможно, это поможет банку увеличить свою узнаваемость».

«Это не было значительным событием для рынка».

Восприятие Название Клиента как банка или как финансовой группы

55,6% респондентов воспринимают Название Клиента как банк, 44,4% рассматривают как группу. Название Клиента не смог воспользоваться преимуществом международной группы и сейчас воспринимается только как казахский банк. Небанковские бизнесы малозаметны.

*Рынок будет смотреть,
есть ли отдача от
диверсификации бизнеса*

«Мы смотрим на группу, но банк самый большой».

«Мой анализ фокусируется на банковских операциях. Другие бизнесы сидят на балансе, отдельно их не выделяю».

«Это финансовая группа. Диверсификация бизнеса – это хорошо. Но люди будут смотреть, есть ли вклад в цифрах, и сколько банку нужно вложить в эти активы, чтобы была материальная отдача. Если просто заявлять, что у нас есть лизинг и это не отражается в цифрах, то никто не будет обращать внимание».

*Название Клиента
выглядит как казахский
банк с второстепенными
бизнесами, которые
сложно понять*

«Я воспринимаю как группу. Но сейчас Название Клиента выглядит как казахский банк с второстепенными бизнесами, которые очень сложно понять. Непонятно, как дочерние структуры в СНГ влияют на стратегию банка, на выручку, поэтому Название Клиента воспринимается как казахский банк с групповой структурой вокруг».

*«Это банк. Поэтому нужно продать *****».*

«Естественно это группа. На балансе все бизнесы консолидированы. Как раз проблема в сопоставлении отчетности. Доля банка значительна».

*Название Клиента
воспринимается прежде
всего как банк. Другие
бизнесы малозаметны*

«Мы воспринимаем как банк. Другие направления маленькие».

«Прежде всего, это банк. Остальные бизнесы малозначимы».

*«Мы рассматриваем как Банк. Они не смогли использовать преимущества международной группы. ***** смотрится как казахский банк. Диверсификация – это всегда хорошо. Но доля остальных видов деятельности очень незначительная».*

«Это группа. Диверсификация бизнеса роли не играет. Ключевой момент – прозрачность корпоративной структуры».

Уровень корпоративного управления банка

От Название Клиента невозможно ожидать уровня открытости публичных компаний, поскольку им владеет частное лицо. В очередной раз упоминался болезненный вопрос об отсутствии информации по структуре акционеров. Тем не менее, рынок отметил, что за последние два месяца банк значительно улучшил

коммуникации. Было высказано пожелание, при развитии новых направлений бизнеса привлекать специалистов из стран, где данные сервисы были успешно внедрены. Упоминалась непредсказуемость руководства, несоответствие действий, официальным заявлениям, что влечет за собой недоверие и переменчивость инвесторов. Тем не менее, был отмечен профессионализм руководства банка.

Поскольку банк принадлежит частному лицу, то невозможно ожидать уровня открытости публичных компаний

«Если банком владеет частное лицо, конечно, невозможно ожидать от таких банков уровня корпоративного управления публичных компаний. Как и большинство частных компаний, они могут делать, что хотят».

При развитии розницы целесообразно привлекать специалистов из стран с развитым розничным банковским бизнесом

*«Я знаю С****о – Председателя правления. Люди, находящиеся у руля банка, более ориентированы на корпоративный бизнес. На данный момент нужно делать упор на розницу, они это делают. Возможно, имеет смысл привлечь коллег из Индии, из тех стран, где банки успешно развивали розницу. Менеджмент вполне владеет ситуацией в банке. Знает точно, что происходит в компании. Профессиональный состав руководства».*

*«Коммуникации по акциям отстают от коммуникаций по облигациям. Это объясняется тем, что сами акции ***** не настолько ликвидны. Интерес со стороны инвесторов к акциям ограничен. В основном интересуются хедж-фонды, которые вкладывают непосредственно в Казахстан через местные биржи, через местных брокеров».*

За последние два месяца банк сильно увеличил коммуникации с инвесторами

«Корпоративное управление хорошего уровня. Мне было комфортно с ними работать».

«Банк относительно непрозрачный, поскольку частный. Отношения внутри группы достаточно сложные, но за последние два месяца банк сильно увеличил коммуникации с инвесторами. Это единственный банк, который не раскрывает структуру своих акционеров».

Из-за непредсказуемости банка инвесторы склонны к переменчивости

«Самая отличающаяся негативная черта по сравнению с другими банками – это их абсолютная непредсказуемость, даже противоречивость. Говорят одно, а делают другое. И поэтому инвесторы склонны к переменчивости в отношении к этому банку».

Соответствуют ли действия руководства устным заявлениям

Было отмечено непостоянство в поведении руководства.

В 2008 году аналитики будут следить, соответствует ли банк своим заявлениям

«Мы следим за ними с апреля месяца. У них с этого времени был проведен только один конференц-колл. Пока соответствуют. Они делали заявления относительно своих стратегических планов на 2008 год. Пока не наступило еще время судить».

«Скорее нет, чем да. Очень много вещей банк вначале заявляет, но потом делает по-другому. Но это их право, люди на рынке опытные, мы знаем, что конкретные стратегические заявления имеют очень большой вес, но компания, зависит от главных акционеров, то, что они в каждый момент решают, это самое важное для них».

«Не выполняют заявленное. Замечена непостоянность».

Выплата дивидендов

По мнению представителей sell-side Название Клиента может себе позволить не выплачивать дивиденды, поскольку банк должен накапливать наличность для обслуживания долга во избежание рефинансирования.

Необходимо грамотно управлять наличностью

«У них проблемы с капиталом, но, как и другие казахские банки, они должны фокусироваться на управлении ликвидностью. Чем больше наличности они смогут скопить в банке, тем лучше».

Выплата дивидендов может служить сигналом, что банк не видит возможности развития внутри и за пределами Казахстана

«Избыточный капитал есть, другие казахские банки более ограничены в капитале. Но я не знаю, насколько возможно выдавать дивиденды, учитывая данную ситуацию. Возможно, выплата будет сигналом, что не видят возможности роста внутри и за пределами Казахстана».

«Они могут себе позволить не выплачивать дивиденды, пока банк не вышел на международные биржи».

Отношение к казахскому происхождению банка

Для большинства представителей sell-side казахское происхождение банка не является темой для разговора. В отношении Название Клиента была отмечена долгая процедура согласования решений. Сюрпризом для рынка была покупка ***** в Турции. Считается неправильным, что все приобретаемые активы финансируются не самостоятельно, а с баланса в Казахстане, что является дополнительной проблемой с учетом ситуации кризиса.

*Рынок не понял стратегию покупки ***** в Турции*

*«В СНГ не мешает казахское происхождение, там есть синергия, они понимают структуру, систему. То, что касается покупки ***** в Турции, насколько я знаю, рынок не понял, зачем они это сделали. Они это не объяснили хорошо. Не объяснили, какие у них намерения. Эта покупка была неожиданностью для рынка, было непонятно, для чего это делается. Банковский бизнес – это локальный бизнес».*

У казахских банков долгий механизм принятия решений

*«Нейтрально, лишь бы банк был надежен. К ***** более сдержанное отношение в СНГ, чем к западным банкам, но как к солидному банку, правда, с казахским менталитетом. Вести дела с казахскими банками не всегда комфортно. Люди приятные, но механизм принятия решений долг. Неадекватность ощущается. Сами выходят, сами предлагают, потом – раз, пауза».*

«В данном контексте даже не задумывались».

Минус Название Клиента в том, что экспансия не финансировалась на местах

*«У каждого банка СНГ есть определенные особенности с тем, где находится его основной баланс, где находится бизнес. То, что ***** – казахский банк, есть и плюсы, и минусы. Сейчас основной минус в том, что экспансия Название Клиента не финансировалась на местах. Открывается местный банк -*****, и если бы он финансировался как целиком самостоятельный банк. Но когда все это спонсируется с баланса, находящегося в*

Казахстане, это совсем другое».

Какие сегменты рынка будут наиболее перспективными

Наиболее перспективным считается рынок ритейл и кредитование малого бизнеса.

Целесообразно сфокусироваться на ритейл

«Например, у российских банков тенденция одна – двигаться в регионы и фокусироваться на ритейл и кредитованием малого бизнеса. Сейчас у всех возможности финансирования ограничены, банки смотрят на сегменты рынка, где можно выпустить обязательства, обеспеченные активами. Очевидно, что нужно двигаться в ритейл, но в ритейле большие риски. Поэтому банки фиксируются на сегментах, где можно будет выпустить обязательства, обеспеченные активами».

«Во всех секторах произойдет консолидация, в том числе и в банковском. Будет меньше банков, будут сделки по продаже, по объединению банков».

Многое будет зависеть от развития мировой экономики: фокус будет на ритейл и кредитовании малого бизнеса

«Пользоваться спросом будет розница, в какой-то мере ипотека, залладные на недвижимость тоже следует развивать, рынок кредитных карточек будет развиваться очень быстро. Микрофонды будут существенным бизнесом, поскольку страна еще очень бедна. Наиболее важным элементом будет ритейл: ипотека и кредитные карточки».

«Ритейл, рынок кредитования малого бизнеса, лизинг. Многое будет зависеть от развития ситуации мировой экономики».

Макроэкономические факторы учитывающиеся при анализе казахских банков

«Я бы в первую очередь смотрю на политику Центробанка, объем резервов, систему рефинансирования банков».

«Макроэкономические факторы: куда пойдет валюта, инфляция, курс национального банка, регулирование, внешняя задолженность в экономике. Все это складывается в общую картину, исходя из которой мы формируем свое мнение о казахских банках».

Оценка IR программы

Усилия компании в области связей с инвесторами позитивно воспринимаются инвестсообществом. Отмечены значительные улучшения в последние месяцы. Тем не менее, чувствуется непоследовательность и разрозненность в действиях компании, не на все запросы поступает оперативная реакция. Вызывает недовольство несоответствие действий менеджмента данным обещаниям.

Название Клиента намного более открыт, чем многие российские банки

«Они неплохо работают. Они намного более открыты, чем многие российские банки. Они оперативно отвечают на вопросы. У нас хорошие отношения».

«Я смотрю только на акции, я не включен в рассылку. То, что приходится делать – это звонить напрямую в

При запросах оперативно предоставляются ответы

компанию, но они отвечают очень быстро».

«Они присылают e-mails. Я спрашивала дополнительные вопросы, отвечали. Это хорошо, но самое большое пожелание – разобраться с внутренним потоком информации, потому что расхождение с делом встречается именно у топ-руководства».

IR формален. Нет отдельно выделенного отдела

«Я считаю, что их IR формален. Я много раз им говорил, что нужно иметь отдельный отдел, как в других банках».

«IR поставлен хорошо, грех жаловаться. Всю информацию, которую они могут предоставить, предоставляют. Мы к ним ездили, но на тот момент не нашлось сотрудника, который адекватно бы все нам рассказал, а в других банках нашлось. Люди сидят в разных местах, все разрознено».

Название Клиента готов к диалогу, но процедура согласования достаточно затянута

«Я с ними встречалась, мне понравилось, что они готовы к диалогу. Но другие банки отвечают по поводу встречи более оперативно. У меня с ними не очень контакт налажен. Долго жду ответов на запросы».

Название Клиента улучшил коммуникации за последние месяцы

«В последние 2-3 месяца стали практически открытым. Рассылают новости, отчетность, за последнее время очень исправились. Руководство ездит на роуд-шоу, разговаривает с инвесторами. Понятно, что на эти действия их вынудила текущая ситуация, но пока они ведут себя хорошо».

«Они стали больше общаться последние полгода. Но это все очень неорганизованно. Нужно больше согласованных действий между менеджерами компании. Один скажет одно, другой другое. Задаешь вопрос – «я к Вам вернусь», и пропадает. Они стали больше мелькать в информационном пространстве, но качество от этого не улучшилось».

Презентационные материалы. Веб-сайт компании

Высказывались претензии по несоответствию предоставленной информации на русском и английском языках, а также в отсутствии широкополосного доступа к сети у всего Казахстана, что приводит к долгой загрузке сайта. Целесообразно предоставлять больше прогнозной информации.

На веб-сайте отсутствовала финансовая отчетность в английской версии

«Веб-сайт не очень хороший. Я вначале не могла найти финансовую отчетность в английской версии и нашла ее только в российской версии. Поскольку не было на английском, мне пришлось запрашивать. Они прислали. Веб-сайт – самый плохой из крупных казахских банков. Для нас самое основное – это страничка IR. На странице IR должно быть все: финансовая отчетность, обновленные презентации для инвесторов. Сразу после конференции презентацию нужно вывешивать на веб-сайт. Пресс-релизы должны быть в легком доступе».

Название Клиента сообщает обновленные данные каждый месяц

«Они делают хорошую работу, предоставляют вовремя информацию, сообщают обновленные данные каждый месяц. Они очень активно сообщают информацию на рынок».

«Следует улучшить скорость связи, во всем Казахстане

широкополосный доступ не работает. Сайт загружается часами. Но это проблема всей страны, которую нужно лоббировать. С точки зрения содержания там все есть, в историческом плане все есть, но если они собираются давать свое видение будущего, то тоже можно размещать».

Целесообразно давать в презентации больше прогнозной информации

«Презентации должны содержать больше прогнозной информации».

Пожелания представителей sell-side относительно предоставляемой информации по рассылке

Следует включить в рассылку новые контакты, собранные в ходе опроса. Нужно полно освещать стратегически важные события из жизни банка (допэмиссия в первом полугодии 2007). Предоставить детали по срокам погашения обязательств и качеству кредитного портфеля. Раскрыть структуру акционеров. Пояснять стратегические шаги (продажа *****, консолидация *****).

Следует рассылать уведомления о публикации результатов по МСФО. Не всем на рынке известно о поднятии капитала банком в первом полугодии 2007

«Было бы хорошо, если бы они высылали уведомление о публикации результатов по МСФО. Также информацию о стратегических событиях из жизни компании. Допустим, о том, что они дополнительно поднимали капитал в первом полугодии 2007 года. Те, кто активно оперирует с Казахстаном, знают об этом, те, кто Казахстаном активно не занимается, не знают об этом, а это очень полезная информация».

Целесообразно обнародовать график погашения кредитов

«Я хотел бы получать отчетность, финансовые пресс-релизы, чтобы меня включили в рассылку».

«Хотелось бы увидеть сроки погашения по обязательствам, которые они замаскировали в своем отчете. Я график так и не смог построить, хотелось бы оценить общий объем внешних займов. Там Moody's их, конечно, оценил в 40 миллиардов, но хотелось бы понять, откуда взялись цифры Moody's. Я думаю, что в текущих условиях можно раскрыть информацию по всем банкам, по всем погашениям, по всем синдицированным кредитам, объединить это и обнародовать, чтобы было видно график погашения. Когда провалы, когда пики».

Название Клиента нужно показать, как банк будет структурировать свой кредитный портфель в дальнейшем

*«Хотелось бы увидеть качество кредитного портфеля. Как структурировать свой кредитный портфель в дальнейшем. Если одна отрасль страдает то, что они собираются с этим делать. Больше пояснений к их глобальной экспансии. И чего хотят добиться, например, продажей *****. Сначала было много сделано шума, что они его интегрируют, потом много шума, что они его не интегрируют. И инвесторы в недоумении – либо у банка стратегия поменялась, либо просто акционеры не договорились».*

*Необходимо дать объяснения по поводу консолидации ***** и продажи ******

*«Необходимо сохранять открытые коммуникации, прояснить информацию относительно консолидации *****, необходимо соответствовать данным заявлениям. Прояснить ситуацию рынку относительно *****, продают его или нет. Должен быть один канал коммуникации. Необходимо разъяснить процесс принятия решений в*

банке, нужно говорить, кто принимает решение. Если это решение акционеров, то нужно знать, кто является их акционерами».

Пожелания

Представители sell-side высказали следующие пожелания в адрес банка.

Несмотря на трудное время, необходимо сохранять коммуникации с рынком

«Это трудное время, не так просто высказывать им пожелания, но нужно сохранять коммуникации. Как можно больше оповещать об обновлениях».

«Чем больше прозрачности, тем больше шансов, что инвесторы повернутся к ним лицом».

При ведении агрессивных переговоров руководство банка теряется

*«Они себя не могут продавать. Не умеют уверенно вести диалог, особенно когда инвесторы начинают агрессивно беседовать (в особенности американские). И если видят, что в глазах у руководства банка появляется страх, у самих инвесторов будет паника. Это просто поведение, дело абсолютно не в том, что какие-то цифры не так представляются. У ***** очень хорошие презентационные навыки. Они все очень хорошо показывают, раскрывают больше, чем нужно».*

Никак не коммуницируется рост портфеля, хотя это очень позитивная новость для рынка

*«Например, у них произошел рост портфеля, но это никак не коммуницируется. Мы очень позитивно относимся к банку *****; полгода рекомендуем банк своим инвесторам. Отсутствие репрезентативных навыков очень им мешает. Они взяли сейчас сотрудника, который работал в США, очень надеемся, что ситуация улучшится. В таком рынке это очень нужно, когда уверенно и позитивно могут освещать события, как это делает *****».*

Желательно проведение конференц-звонка, не дожидаясь очередной публикации финансовой отчетности

*«Я не могу сказать, что Название Клиента проводит активно такие встречи, как конкуренты. Недавно ***** провел в середине месяца конференц-звонок. Отчетности нет, но все понимают, что рынок трясет, и, возможно, депозиты будут перетекать в другие банки, и банку придется сокращать активы. На этом конференц-звонке все могли задать волнующие их вопросы – в каком состоянии банк, как он управляется со своей задолженностью, и как он видит ситуацию. Название Клиента нужно больше общаться, прятать им нечего. ***** чаще контактируют, хотя есть проблемы».*

ОБЗОР МНЕНИЙ ИНВЕСТОРОВ «Название Клиента» (BUY-SIDE)

Содержательные комментарии были получены от представителей buy-side следующих компаний:

Institution	Name	Position	Phone	E-mail
BlueBay Asset Management plc	Name	Emerging Markets Analyst	Phone	E-mail
European Credit Management Limited	Name	Senior Analyst	Phone	E
Fidelity Investments International	Name	Senior Credit Analyst Fixed income	Phone	E
Hartford Investment Management Co.	Name	Investment Analyst	Phone	E
ING Private Banking	Name	Vise President	Phone	E
Invesco	Name	Associate Portfolio Manager/Emerging Markets	Phone	E
Morley	Name	Credit Analyst	Phone	E
Western Asset Management	Name	Analyst	Phone	E
QVT Financial LLP	Name	Senior Advisor	Phone	E

Правильные действия руководства компании в текущей ситуации кризиса

Инвесторы отметили усилия компании по улучшению коммуникации за последние несколько месяцев. Необходимо снять напряжение и раскрыть информацию о структуре акционеров банка. Следует остановить темпы расширения банка и четко и последовательно предоставлять информацию на рынок, объясняя каждое стратегическое действие компании, избегая двусмысленной интерпретации.

Название Клиента заявлял, что будет выкупать свои облигации с рынка, но не выполнил обещание

*«Нам известно, что у акционеров достаточно денег вне страны и достаточно активов вне страны. В данной ситуации было бы наиболее разумно продать часть активов, которые находятся вне страны, и внести в капитал банка, тем самым показать свой уровень поддержки банка. Банк постоянно говорит про выкуп своих облигаций с рынка, но этого не делает. Поскольку хочет купить по более низкой цене, чем та, которая сейчас есть на рынке. Если банк хочет скупить свои облигации, то должен это сделать по более высокой ставке, как делал ***** и все остальные в 2001, 2004 годах. Вместо того, чтобы говорить, что они купят, нужно действовать по-другому. Если они заявляют, что хотят купить облигации с рынка, а потом выясняется, что хотят купить на 10 пунктов дешевле, так кто же им продаст по такой цене. Они себе имидж этим не улучшают».*

Название Клиента должен перестать делать секрет, кто является их акционерами

*«Они должны соответствовать стандартам раскрытия. Они должны прекратить делать секрет из того, кто является их акционерами. Все знают, что А***зов, но должны раскрыть остальных. Должны раскрыть структуру акционеров. Нужно прекратить играть в эту игру, поскольку это вызывает подозрения. Иногда анонсируют свою финансовую отчетность, иногда нет. На информационный поток, исходящий из компании, нельзя положиться. Полностью отсутствует прозрачность,*

Сейчас не время выходить на публичный рынок долгов

Название Клиента целесообразно найти финансовых партнеров, преданных региону

Название Клиента нужно ежемесячно предоставлять разбивку по депозитам (корпоративные, розница)

Нужно продолжать предоставлять информацию рынок, не ограничиваясь той информацией, которая была предоставлена инвесторам во время роуд-шоу

Название Клиента должен определиться с теми моментами, по которым Название Клиента на данный момент не может давать комментарии, и заявить об этом рынку

*непонятно, что делают с турецким банком. Если бы они стали также относиться к инвестсообществу, как ***** , их бы лучше воспринимали на рынке и облигации торговались бы немного лучше».*

«Я думаю, им нужно сократить рост и найти другие способы финансирования. Не выходить на публичный рынок долгов».

*«Нужно находить долгосрочных финансовых партнеров, которые любят и понимают Казахстан и регион, поскольку это региональный банк. Те люди, которые инвестировали деньги в Казахстан на эмоциях, не спрашивая ничего, сейчас люто ненавидят Казахстан. Наверно, пройдет год, и все забудется. У нас с ***** очень хорошие отношения, мы заходили в их акции еще до всеобщей эйфории в Казахстане. Мы знаем и любим этот банк. Нужны хорошие западные партнеры. ***** – слишком большое животное для казахских банков, для российских банков полно работы у себя в стране, хотя тоже есть фонды, преданные региону, которые будут там сидеть в хорошие и плохие времена».*

«Мы считаем, что кризис – это возможность. И первую половину года мы целенаправленно готовились к кризису».

«Нужно быть очень открытым и прозрачным по всем вопросам: отчетность, ежемесячные цифры по депозитам, немедленно сообщать обновленные цифры. Каждый месяц рассылайте пресс-релизы и информируйте о депозитах с разбивкой по валюте, корпоративные депозиты, розничные депозиты. Следует быть скромней в расширении и сохранять ликвидность. Должны ясно доносить планы заимствований на следующие 18 месяцев: обязательства по выплатам, в особенности по внешним обязательствам на 18 месяцев. Во время проведения роуд-шоу они предоставляли цифры, и им нужно продолжать предоставлять обновленные цифры. Столько-то намерены занимать, как занимать. Сократить по возможности внешние заимствования».

«Они должны своевременно, аккуратно и прозрачно информировать рынок. Они должны определиться с моментами, которые они по какой-либо причине не могут раскрыть, и сказать, что по этим моментам они сейчас не могут комментировать. Они должны завоевывать все больше доверия. Должны подтверждать делом свои слова. Говорили, что они получают депозиты, потом прошла информация, что они теряют депозиты. Я не думаю, что они намеренно хотели ввести нас в заблуждение. Проблема, скорее всего в интерпретации. Должны вовремя отвечать на вопросы. За последние два месяца заметны усилия компании по предоставлению информации, которой раньше не было».

Стратегия развития банка

У инвесторов вызывает интерес, за счет чего банк собирается финансироваться, поскольку публичный рынок заимствований будет закрыт на ближайший год, полгода. В очередной раз было высказано пожелание снизить темпы экспансии и решить внутренние проблемы.

Если будет подорвано ядро, то региональная экспансия будет невозможна

Ситуация кризиса не разрешится в ближайшие шесть месяцев. Нужно объяснить источники финансирования

«Стратегия сузилась до задачи «как выжить». Пока нельзя сказать, что кризис миновал банковскую систему Казахстана. Внешние рынки останутся закрытыми достаточно длительное время, и возникнут вопросы по рефинансированию, а также вопросы казахской банковской системы, в частности, например, с качеством активов (сектор строительства и недвижимости). Это насущные вопросы, которые стоят перед банками Казахстана. Стратегия расширения в другие регионы неактуальна. Главное уберечь ядро. Название Клиента – это, прежде всего, казахский банк, хотя пытается себя позиционировать как банк СНГ. Но если ядро будет подорвано, то будет трудно говорить про экспансию».

«Я бы хотела узнать, как они будут продолжать финансировать свою стратегию развития в текущей ситуации. Данная ситуация вряд ли разрешится в ближайшие шесть месяцев».

«Им нужно решать проблемы в стране. Экспансия неактуальна. Им нужно вначале понять, как они будут финансировать свое будущее развитие».

«Еще полгода минимум не будет доступа к рынкам. Возможно, во второй половине 2008 года появятся окна».

Продажа *****

83% респондентов считает целесообразной продажу ***** сейчас. Необходимо также дать разъяснения относительно других нестратегических активов. Объяснить стратегию компании по ***** в Турции.

*Продажа ***** будет сигналом рынку, что у банка нет другой возможности заработать денег*

****** изначально не вписывался в стратегию. Непонятна стратегия в Турции*

«Темирбанк продадут дешево. Это также будет сигналом рынку, что у них нет иного способа заработать деньги на долговом рынке и на рынке капитала».

*«Я считаю, что нужно облегчить свой портфель активов. Прежде всего, нужно продать ***** , который изначально не вписывался в стратегию. Это бы решило некоторые вопросы с точки зрения переживания кризиса. Непонятна их стратегия в Турции. Там высокая зрелая конкуренция, технологии СНГ не использовать, синергии нет, непонятно, как извлечь стоимость. Встанет вопрос, что извлечь из России. Есть несколько банков, консолидировать их, либо добавлять, либо избавляться. Пока непонятно. С другой стороны, российский рынок интересный. Хотя в России ситуация тоже нелегкая, есть еще возможность недорогих покупок, но является ли Название Клиента в устойчивом положении, чтобы самому воспользоваться данной возможностью».*

«Они должны прекратить делать глупые заявления –

*Компания постоянно меняет свое мнение относительно продажи ******

Нужно определиться, какие направления будут профильными, поскольку заниматься сразу всем в текущей ситуации не получится

Название Клиента продолжает покупать активы (страховая компания на Украине)

*«сегодня мы продаем *****», и на следующий день – «мы его не продаем». Они говорят, что цена их не устраивает. Пусть посмотрят на реальность и продадут его сейчас, и прекратят играть в глупые игры. Возможно, следует избавиться от неконсолидированных активов, а также от банка в Турции».*

*«Было бы неплохо продать ***** сейчас. Им нужно сфокусироваться и определиться, какие направления будут для них профильными, заниматься сразу всем в текущей ситуации не получится».*

*«У них другая стратегия, нацеленная не на продажу активов. Говорить о продаже каких-то активов еще рано. Они еще не сформировались в каждой индустрии. Не достигли той структуры, которая бы позволяла с огромной прибылью все это продать стратегу. ***** стоит на продаже, здесь могут быть различные мнения, я в свое время считал, что они должны абсорбировать его, но они решили его продавать».*

*«Продать ***** следует сейчас. Проблема в том, что они продолжают покупать. Например, страховая компания на Украине».*

«Я считаю, что они должны задуматься над продажей нестратегических активов. И будет очень хорошо, если продажей этих активов они будут снижать обслуживание внешних заимствований».

*«Если Название Клиента доволен качеством *****, возможно, следует придержать, поскольку сейчас они получают низкую цену. С другой стороны, если есть озабоченность качеством *****, то стоит продавать».*

Достаточно ли информации предоставляет менеджмент банка в текущей ситуации кризиса?

Нужно продолжать тесное взаимодействие с рынком. Следует последовательно предоставлять информацию и следить за тем, чтобы слова соответствовали действиям. Необходимо постепенно завоевывать доверие инвесторов. Требуется объяснить стратегию финансирования бизнеса.

Большинство инвесторов придерживаются мнения, что Название Клиента значительно улучшил коммуникации по сравнению с летом. До этого времени было абсолютно непонятно, что происходит на рынке

«За последние два месяца они улучшили коммуникацию по сравнению с тем, что было летом. Это не только мое мнение, но и мнение большинства инвесторов. До этого было абсолютно непонятно, что происходит на рынке Казахстана. Инвесторы в Лондоне до сих пор сомневаются, можно ли полагаться на информационный поток, исходящий из Казахстана».

«Они открыты, они пытаются общаться. Им нужно продолжать общаться, поскольку инвесторы сейчас озабочены. Не нужно пытаться приукрашивать ситуацию. Они правильно все делают».

«За последние 2 месяца они стали намного лучше взаимодействовать. Они были очень агрессивны в заимствованиях и в расширении, и теперь за это расплачиваются. Они сейчас правильно себя ведут, но им нужно продолжать в том же духе. Их поведение за

Название Клиента расплачивается за свою агрессивность в

заимствованиях

последние 3-4 года не вызывало доверия».

«Много скепсиса вызывает то, что они снизят свою агрессивность в заимствованиях».

Как выглядит банк по сравнению с другими казахскими банками в ситуации кризиса?

По мнению инвесторов, наилучшим образом в текущей ситуации выглядит *****. Ситуацию в Название Клиента можно сравнить с ситуацией в *****.

*Халык Банк выглядит наилучшим образом. Название Клиента и ***** выглядят одинаково*

*«По сравнению с другими банками Название Клиента выглядит неплохо. Я бы сравнил ***** с ***** или *****».*

*«***** выглядит наилучшим образом. У ***** есть за спиной кредит. Название Клиента и ***** выглядят одинаково. Название Клиента выглядит немного лучше из-за отсутствия прочной связи со строительным сектором. ***** выглядит лучше, чем *****., лучше чем *****., поэтому надо продать».*

*«Название Клиента выглядит хуже, чем Халык. Я считаю, что выглядит также как *****., но рынок считает, что хуже».*

Способы финансирования для Название Клиента

Поскольку экспансия требует дополнительного финансирования, необходимо снизить темпы расширения. На публичные источники финансирования надеяться не приходится. Инвесторы видят выход в развитии депозитов на внутреннем рынке, использовании синдицированных займов и секьюритизации. Если все же рассматривать публичное привлечение средств, то это должны быть меньшие объемы по сравнению с предыдущими размещениями.

Не накопив значительный уровень депозитов, Название Клиента не сможет рассчитывать на внешние заимствования

«Следует развивать депозиты. Они не смогут рассчитывать на внешние привлечения до того момента, пока не накопят значительный уровень депозитов».

«Я знаю, что они пытаются наращивать депозиты. Я не знаю, можно ли еще что-то сделать на местном рынке. Хорошо делать синдицированные займы. Но основное – это замедлить рост».

«Нужно развивать внутренние ресурсы, депозиты, и прекратить занимать. Возможно, им следует заниматься ценными бумагами, покрытыми активами».

Нужно меньше покупать активов за границей. Не стоит продавать активы, поскольку цена сейчас будет слишком низкой

«Следует сохранять ликвидность и снижать агрессивность расширения. Нужно меньше покупать активов за границей. Сейчас казахские банки находятся под давлением с точки зрения финансирования и восприятия на рынке. В такой ситуации не стоит продавать активы, поскольку цена за них будет невысока».

Название Клиента не стоит ограничиваться выпуском секьюритизированных бумаг, допустимы

«Им нужно увеличивать депозиты, должны продолжать использовать секьюритизацию, но ей не ограничиваясь. Рынок банковских ссуд, возможно – небольшие международные облигационные выпуски».

«Было выпущено слишком много казахских бумаг за короткий период времени, что привело к перенасыщению

*небольшие
международные
облигационные выпуски*

рынка. Им нужно сейчас рассматривать меньшие объемы, чем раньше – например, 200 млн. долларов. Почему нет?».

Отношение к недавно проведенному ребрендингу

Проведение ребрендинга не имело никакого значения для представителей инвесторов.

*Ребрендинг Название
Клиента не имел значения*

«Я не знал про ребрендинг, но для меня это не имеет значения».

«У меня нет мнения по этому поводу».

«Я этому не придаю значения».

Восприятие Название Клиента как банка или как группы

Мнения инвесторов относительно восприятия Название Клиента как банка или как группы разделились поровну. Тем не менее, было отмечено, что сопутствующие бизнесы Название Клиента слишком малы, чтобы иметь значительный вклад в развитие.

*Диверсификация бизнеса
не играет значительную
роль в развитии банка*

«Мы их рассматриваем как группу. Мы считаем, что диверсификация не имеет большого значения. Я думаю, что на данный момент это даже минус».

«Это часть финансовой группы, но в основном это банк. Диверсификация бизнеса помогает. Но я думаю, что рынок не очень на это смотрит».

*По группе на рынок
поступает мало
информации*

«Я знаю про группу, но воспринимаю как банк, поскольку по группе очень мало информации».

«Я воспринимаю как группу. Но диверсификация недостаточно большая, не играет большой роли».

Уровень корпоративного управления

Корпоративное управление является узким местом компании. Необходимо раскрыть структуру акционеров компании.

*Требуются разъяснения по
структуре акционеров
банка.*

«По вопросу корпоративного управления нам нужны прояснения: о структуре акционеров, составе совета директоров, бэкграунд членов совета директоров, каково их участие в решениях, принимаемых на Совете директоров, а также их участие в стратегии».

*Не все инвесторы
проинформированы о
наличии независимых
директоров*

«Корпоративное управление плохое, даже в казахском контексте: нет независимых директоров; не раскрыта бенефициарная структура собственности; IR работает недостаточно».

*Пока не сгладятся
внутренние противоречия
между главными
акционерами, не будет
ясности, куда движется
банк*

«У них несколько раз менялся менеджмент. Я не могу сказать, что акционеры активно участвуют в развитии банка. Есть разногласия между главными акционерами банка. Пока эти внутренние противоречия не сглажены, непонятно, куда движется банк. Акционеры должны проявить активность, от них должен быть сигнал, но сигнала к нам не поступило. И я не понимаю, когда он поступит и каким он будет».

Качество корпоративного управления зависит от того, в хороших ли вы отношениях с собственниками банка

«Корпоративное управление хорошее. Я знаю, что для них трудно это принять, но нужно остановить рост. Я не думаю, что они в состоянии выдержать такие темпы роста. Я думаю, они стали сейчас прислушиваться к тому, что говорят инвесторы, год назад было хуже. Правильно, что стали прислушиваться».

*«Качество корпоративного управления зависит от того, в хороших ли вы отношениях с собственниками. Я в хороших отношениях. ***** всегда поворачивался к нам лицом. Если что-то волнует – звонишь, спрашиваешь, и всегда отвечают или отзваниваются. Все объяснят, все понятно».*

Банк делает достаточное раскрытие информации, руководство профессионально

«Корпоративное управление хорошее в плане открытия информации. Люди, с которыми мы общаемся – профессионалы. Неясен контроль компании, структура владения. Это является проблемой».

«Нераскрыта структура собственности группы. Обещали, но пока ничего не сделали».

«Большинство моих подозрений связано с отсутствием информации по структуре владения».

Соответствуют ли действия руководства устным заявлениям

Не все инвесторы считают, что руководство банка придерживается данных обещаний.

«До финансового кризиса они выполняли обещания. Сейчас, чтобы что-то утверждать, нужно увидеть вначале аудированную должным образом финансовую отчетность».

«Слова не соответствуют действиям. Заявляли, что не будут делать внешних заимствований, а продолжали».

Какие сегменты рынка будут наиболее перспективными

По мнению инвесторов, перспективными будут небанковские услуги, в частности, страхование. Следует развивать розницу и соблюдать баланс в диверсификации.

Пользоваться спросом будут небанковские услуги: страхование, лизинг, ипотека

«Скорее всего, это небанковские услуги: страхование и лизинг, ипотека, корпоративные кредиты, также очень важно развивать клиентские депозиты, поскольку трудно будет рассчитывать на внешнее финансирование. Также важно развивать розницу».

«Финансирование товарной торговли, закладные на недвижимость, страхование».

Важно соблюсти баланс в диверсификации

«Главное соблюсти баланс. Местный ритейл и клиентские займы – это перспективно, но надо подходить осторожно, поскольку экономика недостаточно развита и возможны потери. В диверсификации всегда важен баланс».

Какую информацию необходимо предоставить инвесторам, чтобы снять напряжение относительно строительного сектора Казахстана.

Напряженность в данном вопросе обуславливается отсутствием детальной информации. Строительный сектор рассматривается как рискованный. Известны только общие заявления правительства, общие цифры. Необходимо интерпретировать действия правительства и давать подробную информацию о динамике данного сектора с цифрами.

В строительном секторе финансовые решения должны базироваться на гарантиях

«В строительном секторе нужны очень строгие гарантии. Финансовые решения должны базироваться на гарантиях».

Целесообразно объяснять правительственные планы

«Необходимо объяснять правительственные планы. Мы знаем про 4 миллиарда долларов, но мы не знаем, как другие деньги впишутся в систему. Полезно также знать временные рамки. Общие цифры понятны, но весь план неясен. Полезно было бы показать свой анализ по ипотеке, ценам на недвижимость, строительным компаниям. Показать нам все цифры. Это бы помогло снять напряжение».

Проблема строительных компаний в том, что они частные, и по ним отсутствует информация

«Они должны заботиться о предоставлении подробной и понятной информации по данной теме. Проблема компаний строительного сектора в том, что они частные. Отсутствует финансовое раскрытие. Также было бы неплохо предоставлять общую информацию по строительному сектору. Интересно узнать состояние портфеля и объемы займов по строительному сектору, показать классификацию займов, которые у них есть в данной сфере. Показать динамику в строительном секторе и секторе недвижимости. Следует давать больше характеристик сектора».

Оценка IR программы банка

Инвесторы отметили позитивные изменения в области Investor Relations банка. Тем не менее, из-за несогласованных действий руководства трудно предоставлять надлежащим образом информацию на рынок.

IR является рупором руководства. Если менеджмент не соответствует своим обещаниям, то это отражается и на IR

«IR активизировался за последние несколько месяцев по сравнению с летом».

«Все исходит от менеджмента. Если менеджмент недоговаривает или говорит полуправду или неправду, это тоже отражается на IR, IR является рупором в конечном итоге. Непрофессионально организованы конференц-звонки».

«Люди в отделе IR пытаются помочь, но мы до сих пор не понимаем, что происходит со ***, с турецким банком. Нерегулярное раскрытие, нет отчетов, нет регулярных объявлений для инвесторов. Требуется очень много усовершенствований».**

IR стартовал за несколько месяцев от «0» к большим улучшениям

«IR за несколько месяцев стартовал от «0» к большим улучшениям. Они движутся в правильном направлении».

«Я доволен. Они регулярно рассылают информацию».

«Волнует достоверность информации, а не форма представления».

Презентационные материалы. Веб-сайт.

Американские инвесторы более активно используют веб-сайт, чем их европейские коллеги. В связи с этим необходимо тщательно следить за своевременным и актуальным пополнением и обновлением информации на веб-сайте. Следите за соответствием казахской/русской/английской версии. Нужно предоставлять комментарии руководства к финансовой отчетности и целесообразно разработать интерактивный инвестор-кит. Приучайте также европейских инвесторов к использованию сайта компании, печатайте ссылки на веб-сайт банка на всех публичных документах. В презентации освещайте волнующие инвесторов проблемы, в частности – ситуацию по строительному сектору Казахстана.

Название Клиента нерегулярно предоставляет информацию на рынок

*«Их материалы иногда приходят, иногда нет. Качество презентационных материалов нестабильно, у ***** лучше».*

Американские инвесторы активно пользуются веб-сайтом компании

«У них хорошие презентационные материалы. Я часто пользуюсь материалами на веб-сайте и это мне очень помогает. Я бы хотела, чтобы они продолжали помещать туда как можно больше информации. Я сейчас не могу припомнить, запаздывают они или нет с вывешиванием информации. Важно, чтобы все было вовремя. Были также проблемы с англоязычной версией, но, кажется, теперь все в порядке».

В презентации нужно предоставлять больше информации по строительному сектору

«Презентацией довольны, но всегда было бы полезно предоставлять больше цифр, например, по строительному сектору, ипотечному портфелю, что происходит на рынке недвижимости Казахстана с ценами».

Финансовые результаты должны сопровождаться комментариями менеджмента. Целесообразно разработать инвестор-кит

«Необходимо усовершенствовать открытие на веб-сайте. Я как-то не мог найти пресс-релизы. Финансовые состояния должны обновляться. Им нужно стараться предоставлять профессиональный MDA. Обязательные комментарии к отчетности. Возможно, целесообразно подготовить инвестор-кит».

Пожелания инвесторов

Инвесторы высказали следующие пожелания в адрес банка.

Название Клиента не следует торопиться с выходом на публичный рынок при улучшении ситуации, поскольку все казахские банки могут сделать то же самое

«Не выходить на внешний рынок, даже если ситуация улучшится. Я боюсь, что казахские банки выйдут на рынок одновременно и опять может произойти то же самое. Я бы им посоветовала снизить рост. Даже если их рынок примет, они уже не смогут расти так, как росли раньше. Им нужно это принять и искать локальные возможности. Они должны делать шаг за шагом, избегая потерь».

Название Клиента нужно заботиться о том, чтобы более широкой группе инвесторов было удобно взаимодействовать с банком

«Они должны быть более внимательными. Нужно продолжать общаться с инвесторами, как они делают сейчас. Они должны заботиться о том, чтобы значительная группа людей чувствовала себя комфортно по отношению к банку».

В ходе проводимого опроса не удалось выяснить мнения нижеприведенных представителей инвестсообщества:

Institution	Name	Position	Phone	E-mail	Comment
Alliance Bernstein	Name	Senior Vice President, Fixed Income Research	Phone	E-mail	Отсутствовал на момент проведения опроса
Citigroup	Name	Director Emerging Markets Credit Analysis	Phone	E-mail	Отсутствовал на момент проведения опроса
JP Morgan	Name	Corporate Strategy Emerging Europe & Russia	Phone	E-mail	Банком занимается Victoria Miles
ING Bank N.V.	Name	Vice President / CIS Banking Sector Financial Markets, EMEA Corporate Debt	Phone	E-mail	Отсутствовала на момент проведения опроса
Deutsche UFG	Name	Fixed Income Director of Research	Phone	E-mail	Отсутствовал на момент проведения опроса

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2, стр. 1

Тел. (+7 495) 251-00-50

Факс (+7 495) 250-94-57

E-mail: ir@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, раздел Investor Relations

Компания "**Интерфакс Бизнес Сервис**" является стратегическим партнером **Thomson Financial** в России и странах СНГ по содействию в развитии отношений компаний с инвесторами (Investor Relations).

"Интерфакс" обладает уникальными возможностями по оказанию услуг в области IR: ресурсами ведущего российского информационного агентства, тесной связью с российскими институциональными и частными инвесторами, опытом работы с эмитентами и инвесторами в разных областях (раскрытие информации, рейтинги, кредитные риски, аналитика).

Thomson Financial (www.thomson.com) - это компания с выручкой \$1,73 млрд. в год, предоставляющая информацию и технологические решения для мирового финансового сообщества. Представляя самый широкий набор продуктов и услуг, Thomson Financial помогает своим клиентам в более чем 70 странах принимать оптимальные решения, работать эффективнее и достигать более высоких результатов.

Thomson Financial входит в Thomson Corporation, которая является мировым лидером в предоставлении интегрированных информационных решений для более чем 20 млн. компаний и профессионалов в сфере юриспруденции, бухгалтерской отчетности, налоговой деятельности, финансовых услуг, высшего образования, справочной информации, корпоративных электронных систем обучения и оценки сотрудников, научных исследований и здравоохранения. Thomson Corporation, имеющая выручку в \$8,10 млрд., входит в листинг фондовых бирж Нью-Йорка и Торонто.

Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group) создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфакс" (www.interfax.com, www.interfax.ru) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

"**Интерфакс-ЦЭА**" готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рэнкинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рэнкинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро "**Экспириан-Интерфакс**", занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой "**Интерфакс-АКИ**" создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании "Интерфакс Бизнес Сервис".

Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс Бизнес Сервис" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.