



АЛЬЯНС БАНК

Қазақстан Республикасы, 050000 Алматы қ-сы, Қонаев к-сі, 32
Республика Казахстан, 050000 г. Алматы, ул. Кунаева, 32
32 Kunaev Str., P.O. Box 050000 Almaty, Republic of Kazakhstan
Телефон/Phone: +7 (327) 258-40-40 Факс/Fax: +7 (327) 259-67-87
www.alb.kz E-mail: info@alb.kz

Чистая прибыль Альянс Банка за первое полугодие 2007 года превысила 19,5 миллиардов тенге

Это почти в 12 раз превышает аналогичный показатель 2006 года

Основные показатели:

- Активы – 1 332 млрд. тенге
- Собственный капитал – 136 млрд. тенге
- Ссуды клиентам – 829 млрд. тенге
- Клиентские счета – 264 млрд. тенге
- Чистая прибыль – 19,6 млрд. тенге
- Доход на акцию – 2 587,94 тенге
- RoAE – 36,2%
- RoAA – 3,5 %

Общая информация

Финансовые показатели Альянс Банка за первое полугодие 2007 г. демонстрируют, что данный период был для АО «Альянс Банк» достаточно успешным по всем показателям: Банк сохранил заданные высокие темпы роста, улучшил позиции в пятерке крупнейших банков Казахстана, и существенно увеличил свою прибыльность. На конец июня 2007 г. в рейтинге банков Альянс Банк занимает третье место по размеру активов, собственного капитала и полученной чистой прибыли, а также является лидером на рынке розничного кредитования.

По состоянию на 1 июля 2007 Альянс Банк располагает обширной филиальной сетью, которая насчитывает 25 филиалов и 207 отделений в 43 городах и 17 населенных пунктах Республики Казахстан. В настоящее время филиальная сеть Банка состоит из 25 филиалов и 218 отделений в 43 городах и 20 населенных пунктах Республики Казахстан.

В течение I полугодия клиентская база Банка увеличилась на 552 тыс. клиентов, и на 1 июля 2007 года превысила 1,8 млн.

В середине июля Альянс Банк разместил свои акции на Лондонской фондовой бирже (LSE) в форме глобальных депозитарных расписок (ГДР). Текущую стоимость ГДР Альянс Банка можно узнать на веб-сайте LSE по адресу:

<http://www.londonstockexchange.co.uk/en-gb/pricesnews/prices/system/detailedprices.htm?sym=US0185311034USUSDI0B%20B1ZBGX9ALLB>

Служба по связям с общественностью АО «Альянс Банк»:

тел.: +7 (327) 259 80 76, 258 40 40, внут. 1737, 1797 e-mail: pr@alb.kz



КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

В млн. тенге	30.06.2007	31.03.2007	31.12.2006	Рост в период с 31.03.07 по 30.06.2007	Рост в период с 31.12.06 по 30.06.2007
Активы	1 332 434	1 111 810	920 750	20%	45%
Займы клиентам (за вычетом резервов)	829 426	691 074	619 800	20%	34%
Средства клиентов	263 548	250 411	245 261	5%	7%
Собственный капитал	136 328	102 575	80 038	33%	70%

Совокупные активы Альянс Банка увеличились на 45% в течение I полугодия 2007 г., и по его результатам составили 1 332 434 млн. тенге по сравнению с 920 750 млн. тенге на конец 2006 года. В результате этого, рыночная доля Банка увеличилась до 12,1% с 10,4% на конец 2006 г.

По сравнению с состоянием на 31 марта 2007 г., совокупные активы Банка увеличились на 20% во II квартале 2007 г. Рост активов в течение этого периода был обусловлен в основном увеличением ссудного портфеля и портфеля ценных бумаг Банка, которое было определено расширением базы фондирования за счет внешнего финансирования и собственного капитала Банка.

Ссудный портфель

Банк является ведущим универсальным банком в Казахстане с сильными позициями в области розничного бизнеса и в секторе МСБ. Ссуды клиентам по состоянию на 30 июня 2007 г. (за вычетом резервов) выросли на 34% по сравнению с началом 2007 года, и на 20% по сравнению с 31 марта 2007 г., и составили 829 426 млн. тенге. В итоге, по результатам I полугодия 2007 года Альянс Банк занимает третье место по объему ссудного портфеля в стране.

Розничный сегмент ссудного портфеля Банка увеличился на 54% по сравнению с началом 2007 года, и составил 413 825 млн. тенге. В результате следования долгосрочной стратегии, ориентированной на розничный бизнес, Альянс Банк занимает позицию абсолютного лидера на рынке розничного кредитования с рыночной долей в размере 20,8%.

Залоговое обеспечение ссудного портфеля

Для снижения кредитных рисков, Банк проводит строгую залоговую политику, в категорию залогов попадают (без ограничения): движимое и недвижимое имущество, ценные бумаги, гарантии и поручительства третьих лиц, товары в обороте, деньги, поступающие в будущем, депозиты. В 2006 году Банк приступил к страхованию беззалоговых потребительских кредитов в страховой компании Альянс Полис. Благодаря этому шагу основная масса беззалоговых кредитов перешла в категорию обеспеченных кредитов. В итоге доля беззалоговых и незастрахованных кредитов в ссудном портфеле банка (за вычетом резервов) на протяжении всего 2006 года, а также в I полугодии 2007 года стабильно оставалась на уровне, не превышающем 0,1%

Качество ссудного портфеля

В I полугодии 2007 года уровень резервов увеличился на 7 862 млн. тенге, и на 30 июня 2007 года составил 28 975 млн. тенге, тогда как в конце 2006 года этот показатель составлял 21 113 млн. тенге.

Служба по связям с общественностью АО «Альянс Банк»:

тел.: +7 (327) 259 80 76, 258 40 40, внут. 1737, 1797 e-mail: pr@alb.kz



Увеличение резервов произошло в результате расширения совокупного ссудного портфеля в I полугодии 2007 года на 217 488 млн. тенге.

Во II квартале 2007 года уровень резервов Банка вырос по отношению к балансу на 25% по состоянию на 31 марта 2007 года.

Доля заблокированных займов в совокупном ссудном портфеле Банка составляла 2,1% по состоянию на 30 июня 2007 года, 2,0% – на 31 марта 2007 года, и 1,2% - на 31 декабря 2006 года. В соответствии с политикой Банка, определение заблокированных займов принято для «экспресс-займов» со сроком просроченной задолженности более 120 дней, и для всех остальных займов со сроком просроченной задолженности свыше 90 дней.

Источники финансирования

Совокупные обязательства Банка на конец I полугодия 2007 года составили 1 196 106 млн. тенге, что на 42,3% выше по сравнению аналогичным показателем по состоянию на 31 декабря 2006 года, и на 19% выше по сравнению аналогичным показателем по состоянию на 31 марта 2007 года.

Средства на клиентских счетах Банка по состоянию на 30 июня 2007 года составили 263 548 млн. тенге, что на 7% выше по сравнению с аналогичным показателем по состоянию на 31 декабря 2006 года, и на 5% выше по сравнению аналогичным показателем по состоянию на 31 марта 2007 года.

Доля счетов физических лиц в общем объеме клиентских счетов в Банке на 30 июня 2007 года составила 48%, увеличившись с 46% по состоянию на 31 декабря 2006 года.

Также рост наблюдается по статье «Ссуды и средства банков», которые за I полугодие 2007 года увеличились на 22%, и на 30 июня 2007 года составили 392 097 млн. тенге.

Значительный рост по вышеуказанным статьям объясняется активной деятельностью Банка на международном рынке капитала. Ссуды и средства банков возросли на 7% относительно уровня по состоянию на 31 марта 2007 года.

Собственный капитал

За первые шесть месяцев 2007 года собственный капитал Банка вырос на **70%** и составил 136 328 млн. тенге. Такой высокий рост в I полугодии 2007 года стал результатом пополнения уставного капитала, капитализации дохода прошлого года и роста чистой прибыли, полученной за 6 месяцев текущего года.

Уставный капитал Банка в I полугодии 2007 года увеличился на 60,6%, или до 96 380 млн. тенге с 60 013 млн. тенге на конец 2006 года, в результате проведения дополнительных эмиссий акций в течение I полугодия 2007 года. Основным акционером Банка является казахстанская инвестиционная компания Seimar Alliance Financial Corporation (SAFC), которая по состоянию на 1 июля 2007 года владела 75,03% простого акционерного капитала Альянс Банка. После размещения акций Альянс Банка на Лондонской фондовой бирже в июле 2007 года, SAFC владеет 55,47% от всех голосующих акций Банка, остальные 44,53% принадлежат миноритарным портфельным инвесторам, доля каждого из которых не превышает 5%.



Коэффициенты достаточности капитала первого уровня и совокупного капитала, рассчитанные в соответствии с пруденциальными нормативами, на конец I полугодия 2007 года составили 16,95% и 18,26% соответственно.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

В млн. тенге	I полугодие 2007 г.	I полугодие 2006 г.	Прирост по сравнению с 2006 г.	I квартал 2007 г.
Чистый процентный доход	32 049	3 735	758%	14 851
Чистый непроцентный доход	3 078	2 626	17%	239
За вычетом: стоимости страхования для необеспеченных займов	(3 710)	(195)	(1 803%)	(1 825)
Операционный доход	35 127	6 361	452%	15 090
Операционные расходы	(9 429)	(3 749)	152%	(4 133)
Расходы на создание провизий	(7,932)	(6,747)	18%	(2,029)
Чистый доход до выплаты подоходного налога	25 873	2 385	(985%)	10 773
Расходы/выплата подоходного налога	(6 295)	(746)	744%	(2 466)
Чистая прибыль	19 578	1 639	1 095%	8 307

Чистый доход

Чистый доход Банка за шесть месяцев, завершившихся 30 июня 2007 года, составил 19 578 млн. тенге, отражая почти двенадцатикратное увеличение с 1 639 миллионов тенге за аналогичный период 2006. Изменение структуры активов и обязательств в балансовом отчете, позитивная тенденция роста процентных и комиссионных доходов обеспечили дальнейшую прибыльность Банка в 2007. В итоге, коэффициенты возвратности на капитал (ROAE) и возвратности на активы (ROAA), рассчитанные на среднем остатке, составили 36,2% и 3,5% за I полугодие 2007 соответственно, в то время как за I полугодие 2006 года данные показатели составляли 10,7% и 0,8% соответственно.

Операционный доход

Операционный доход Банка за I полугодие 2007, включающий в себя чистый процентный доход и чистый непроцентный доход, увеличился по сравнению с I полугодием 2006 года на 452,2% и составил 35 127 млн. тенге.

Чистый процентный доход, составляющий 91,2% от операционного дохода, увеличился в 8,6 раз и составил 32 049 млн. тенге. Это обстоятельство связано, главным образом, со значительным ростом кредитного портфеля и изменения продуктов кредитования, в части активного роста экспресс-кредитов, которые имеют более высокий уровень доходов и занимают значительную долю в портфеле розничных кредитов.

Чистая процентная маржа (NIM) Банка увеличилась до 8,2 % за шестимесячный период, завершившийся 30 июня 2007 по сравнению с 7,7 % за трехмесячный период, завершившийся 31 марта 2007 и 7,1% за весь 2006 год, что явилось результатом увеличения доли продуктов с более высокой доходностью.

Служба по связям с общественностью АО «Альянс Банк»:

тел.: +7 (327) 259 80 76, 258 40 40, внут. 1737, 1797 e-mail: pr@alb.kz



Чистые непроцентные доходы, составляющие 8,8% от операционного дохода, увеличились на 17,2% до 3 078 млн. тенге за первое полугодие 2007 года по сравнению с 2 626 млн. тенге за соответствующий период 2006 года. Данный рост был связан, главным образом, с увеличением прибыли по операциям с финансовыми активами отражаемым по рыночной стоимости, через прибыли или убытки и с более высокими чистыми доходами в виде комиссионных и сборов, которые в свою очередь выросли благодаря более высокому объему операций и роста портфеля экспресс-кредитования Банка, приносящего значительные доходы в виде комиссионных сборов.

Доходы в виде комиссионных сборов удвоились по сравнению с I полугодием 2006 г., и составили 5 199 млн. тенге. Высокий рост по комиссионным расходам Банка (на 882%), в основном, связан с началом страхования экспресс-кредитов и отнесения этих расходов к комиссионным расходам.

Значительно увеличились доходы по операциям с финансовыми активами, отражаемыми по рыночной стоимости. Так за I полугодие 2007 года объем данного вида доходов составил 1 636 млн. тенге, тогда как за аналогичный период прошлого года отмечен убыток в 270 млн. тенге.

Операционные расходы

Операционные расходы Банка за I полугодие 2007 увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 152%, составив 9 429 млн. тенге. Основная доля в операционных расходах Банка за I полугодие 2007 приходится на расходы на персонал (41,1%), которые увеличились по сравнению с первым полугодием 2006 года на 176%, что связано с увеличением количества сотрудников Банка в рамках роста региональной сети, а также ориентированности Банка на человеческие ресурсы, как главную ценность. За первое полугодие 2007 года Банком было открыто 3 новых филиала и 44 отделения. Рост по остальным статьям операционных расходов, включая административные расходы, связан с развитием бизнеса и расширением каналов продаж Банка.

Основные финансовые и операционные показатели			
В млн. тенге	I полугодие 2007 г.	I квартал 2007 г.	2006 г.
Операционные расходы / операционный доход (cost-to-income)	21,9%	24,1%	24,9%
Провизии / ссудный портфель	3,4%	3,2%	3,2%
Просроченные кредиты / ссудный портфель	1,1%	1,0%	0,8%
Возврат на средний собственный капитал (ROAE)	36,2%	36,4%	25,9%
Возврат на средние активы (ROAA)	3,5%	3,3%	2,2%
Коэффициент достаточности капитала 1 уровня (пруденциальные нормативы)	16,95%	16,2%	13,5%
Коэффициент достаточности капитала (пруденциальные нормативы)	18,26%	18,3%	15,6%
Чистая процентная маржа (NIM)	8,2%	7,5%	7,1%

Среднесрочная стратегия развития АО «Альянс Банк»

Сегодня можно с уверенностью сказать, что цели и задачи, которые Банк ставил перед собой 5 лет назад, успешно реализованы. Сейчас Альянс Банк занимает высокие позиции на рынке банковских услуг и пользуется популярностью среди населения.

Но если раньше наш банк развивался в соответствии со стратегией форсированного роста, то теперь вектор стратегии Альянс Банка будет меняться в сторону повышения доходности и качества работы, вкпе с сохранением и улучшением уже завоеванных позиций.

Банк, по-прежнему, будет развиваться как универсальный банк во всех направлениях бизнеса.

В части корпоративного кредитования и кредитования субъектов МСБ акцент будет сделан на повышение совокупной средней доходности операций в разрезе процентных и непроцентных доходов.

В направлении розничного кредитования банк будет ориентирован на сохранение лидирующих позиций и увеличение объемов продаж кредитных продуктов с постепенным увеличением доли кредитования посредством кредитных карт.

Результаты прошлогодних подготовительных мероприятий, нацеленных на развитие карточного бизнеса, позволяют прогнозировать успешное развитие Банка на рынке платежных карт. В рамках развития карточного бизнеса предполагается дальнейшее расширение сети банкоматов и POS-терминалов, расширение услуг, предоставляемых держателям карт в банкоматах.

Таким образом, Альянс Банк планирует занять новую нишу на казахстанском рынке платежных технологий, что позволит предложить клиентам новые и интересные продукты и услуги (кредиты, депозиты, платежи и переводы, управление счетом и т.п.).

Большое внимание планируется уделить переходу на современную, высокопроизводительную, масштабируемую, технологическую платформу Finacle компании Infosys, отвечающую темпам развития нашего бизнеса. Эта платформа позволит значительно улучшить качество услуг, предоставляемых банком, повысить эффективность взаимодействия внутри банка, снизить издержки и затраты.

Главной задачей на рынке привлечения депозитов, является вхождение в первую тройку лидеров по объему депозитов населения за счет привлекательных условий по депозитным продуктам, расширения сети и качественного обслуживания.

Рост капитализации Банка будет обеспечен путем, как ростом акционерного капитала, так и за счет капитализации дохода.

Следует отметить, что сегодня Банк имеет высокие международные кредитные рейтинги со стороны ведущих рейтинговых агентств, что свидетельствует о признании Альянс Банка на международном рынке. В дальнейшем это будет способствовать развитию международных отношений Банка – росту доверия со стороны иностранных инвесторов, расширению корреспондентских отношений, увеличению кредитных линий и лимитов торгового финансирования, использованию иных финансовых инструментов привлечения капитала.

Продолжая политику расширения регионов присутствия, Банком планируется открытие новых филиалов и дальнейшее развитие сети отделений, как в виде специализированных отделений с круглосуточной зоной самообслуживания и с возможностью применения электронного кассира, так и в виде малых отделений, оказывающих минимальный пакет услуг. Кроме того, будет предусмотрена установка электронной системы очереди во всех отделениях, в которых возможно создание зоны ожидания, а также введение зоны самообслуживания.

Увеличению каналов продаж также будут способствовать дальнейшие партнерские отношения с АО «Казпочта» и финансовыми агентствами.

В части тарифной политики, Банк будет ориентироваться на индивидуальный подход к каждому клиенту, и, исходя, из этого будет строиться дифференцированная политика ценообразования. На практике это выражается введением VIP-обслуживания, специальных банковских продуктов для различных слоев и групп населения и т.д.. Дальнейшее повышение и обострение конкуренции между казахстанскими банками требует от нас повышения профессионализма и улучшения мотивации коллектива Альянс Банка. Это – один из основных приоритетов для менеджмента банка. В связи с этим в 2006 году был создан Учебный центр «Альянс», основной целью которого является повышение квалификации работников Банка посредством проведения специализированных тренингов и семинаров. Таким образом, можно сказать, что Банком будет приложено максимум усилий для достижения стратегических целей по дальнейшему росту бизнеса, как внутри страны, так и за её пределами.