

Содержание	Стр.
Приветственное слово Председателя Правления Банка Kassa Nova	2
О Банке	8
Филиальная сеть	13
Клиенты	13
Продукты	16
Планы на 2012 год	17
Корпоративное управление	22
Персонал	31
Финансовая отчетность	34
Отчет независимых аудиторов	42

Приветственное слово

Председателя Правления Банка Kassa Nova 2

О Банке 8

 Филиальная сеть 13

 Клиенты 13

 Продукты 16

 Планы на 2012 год 17

Корпоративное управление 22

 Персонал 31

Финансовая отчетность 34

Отчет независимых аудиторов 42

KASSA
NOVA
БАНК

Годовой отчет

Приветственное слово





Годовой отчет

Приветственное слово

Председателя Правления Банка Kassa Nova

Уважаемые акционеры, инвесторы, партнеры и коллеги!

Прошедший год был успешным и укрепил нашу уверенность в том, что разработанная нами долгосрочная стратегия развития банка ведет нас в правильном направлении.

2011 год был для банка Kassa Nova богатым на события и весьма плодотворным. Это убедительно подтверждают достигнутые результаты, такие как динамичный рост портфеля, рост источников дохода и тот факт, что банк Kassa Nova стал прибыльным уже на втором году своей операционной деятельности!

В прошедшем году в Актобе, Павлодаре и Караганде открылись три филиала, предоставляющие полный спектр услуг и дополнившие уже действующую сеть филиалов в Алматы и Астане. Это событие обеспечило привлечение новых клиентов в областях северного Казахстана. Также подготовлены организации филиала в основном деловом центре юга республики – Шымкенте (ориентировочная дата открытия – середина 2012 года). До 2015 г. Kassa Nova планирует открыться во всех ключевых городах страны.

В июне 2011 г. банк получил расширенную лицензию, дающую право

на прием и обслуживание депозитов физических лиц, и присоединился к Государственной системе гарантирования банковских вкладов. Расширился и диапазон продуктов, предоставляемых банком Kassa Nova. Таким образом, мы приблизились к универсальному банковскому обслуживанию.

В декабре 2011 г. банку Kassa Nova компанией Standard & Poor's (S&P) присвоен первый рейтинг - 'B/C' (международный) или 'kzBB' (внутри страны).

Об успешной работе банка в 2011 г. свидетельствуют финансовые результаты. Они демонстрируют значительное увеличение активов (+115%), портфеля (+112%) и привлечение источников дохода (+146%).

А в 2012 г. банк Kassa Nova планирует увеличить ссудный портфель до 150 млн. долларов США и в 2013-м – до 230 млн. долларов США. То есть более чем в 3 раза по сравнению с 2011 годом! Добавлю, что основными источниками фондирования банка Kassa Nova являются депозиты, субординированные средства и собственный капитал.

Вместе с тем банк тщательно следит за качеством своего кредитного портфеля. Четко отработанная система контроля позволила, по итогам 2011 г., продемонстрировать банку Kassa Nova один из лучших показателей качества портфеля в казахстанской банковской системе. В опубликованном банком в конце 2011 г. отчете показатель риска по

портфелю PAR составил всего один процент (для кредитов с задолженностью, превышающей 30 дней).

Еще один важный показатель – эффективность работы банка в течение 2011 г.: наши операционные доходы за 2011 год выросли на 75% - с 722 287 тыс. тенге до 1 264 781 тыс. тенге. Тогда как операционные расходы увеличились с 983 574 тыс. тенге до 1186 643 тыс. тенге, то есть лишь на 21%. Это свидетельствует о жестком контроле средств банком, внимательном отношении к расходам, что очень важно в посткризисный период развития экономики страны.

Активное развитие в 2011 г., четко продуманная стратегия, строжайший контроль работы банка и бережное отношение к деньгам позволили нам добиться безубыточности уже на второй год своей операционной деятельности! По итогам прошедшего года сумма прибыли до налогообложения достигла 78 138 млн. тенге. И это несмотря на то, что банк осуществлял значительные капиталовложения в расширение сети филиалов и автоматизацию. Тем самым банк Kassa Nova показал, что смог выдержать острую конкуренцию на рынке и агрессивную политику в сфере кредитования его участников.

Можно с уверенностью сказать, что за короткий срок банк Kassa Nova твердо встал на ноги и добился хороших финансовых показателей как с точки зрения прибыли и прироста активов, развития всех систем и подразделений, так и с позиций экономической безопасности.

Этот успех во многом достигнут благодаря молодой и дружной команде. Я выражаю искреннюю благодарность своим коллегам и партнерам банка Kassa Nova за их труд и веру в будущее банка.

Банк Kassa Nova продолжит выстраивать новую и более четкую систему работы с людьми. Мы хотим быть для вас банком с простыми и понятными продуктами по доступной цене. Наша цель – стать быстрым банком с простой структурой управления, оптимальным составом персонала, широкой сетью обслуживания и удобным расположением.

Мы верим, что результаты, которых мы добились в ходе большой и напряженной работы на протяжении всего 2011 г., - это лишь начало нашего большого пути!

Мы благодарим вас за ваш выбор банка Kassa Nova и постараемся оправдать ваше доверие.

**Талгат Куанышев,
Председатель Правления**

Приветственное слово Председателя Правления Банка Kassa Nova	2
О Банке	8
Филиальная сеть	13
Клиенты	13
Продукты	16
Планы на 2012 год	17
Корпоративное управление	22
Персонал	31
Финансовая отчетность	34
Отчет независимых аудиторов	42

KASSA
NOVA
БАНК

Годовой отчет

О Банке



О Банке

Банк Kassa Nova образован в ноябре 2009 года. Kassa Nova – банк, ориентированный на потребительское кредитование и финансирование малого бизнеса. Главная цель банка – лидерство в скорости и качестве обслуживания в сфере кредитования физических лиц и малых предприятий. В ближайшем будущем Kassa Nova планирует стать ведущим банком в этом сегменте рынка кредитования.

На сегодняшний день Kassa Nova – полностью функциональный банк с пятью филиалами в Алматы, Астане, Актобе, Караганде, Павлодаре и двадцатью двумя отделами кредитования. В ближайшие годы банк планирует запустить филиалы во всех крупных регионах Казахстана.

В настоящее время в Kassa Nova доступны все ключевые банковские продукты – кредитование, прием вкладов, обслуживание банковских счетов, денежные переводы, обмен валют и другие. Все продукты Kassa Nova предлагают удобные и универсальные условия клиентам с различными потребностями и возможностями.

Основное отличие Kassa Nova от других банков Казахстана заключается в использовании принципиально новой структуры и организации внутренних процессов, что позволяет значительно сократить издержки и предложить потребителям максимально выгодные условия..

Сегодня Kassa Nova является успешным банком со сложившейся клиент-

ской базой, состоящей из представителей различных слоев населения, предпринимателей и предприятий малого и среднего бизнеса. Банк рекомендовал себя доступным и быстрым оператором кредитования.

Всего за два года со дня его регистрации в июле 2009 года Kassa Nova вышел на безубыточный уровень работы, не теряя при этом в качестве своих услуг и кредитного портфеля. Перед банком стоит цель до 2014 г. достичь среднего размера оценки активов согласно стандартам РК и стать лидером в сегменте микрокредитования и финансирования малого бизнеса. По мере развития банк будет инвестировать в расширение филиальной сети, создание региональных офисов, а также в построение современной технической инфраструктуры.

В своей работе Kassa Nova будет фокусироваться на своей основной услуге – кредитовании и продвигать уже существующие продукты – Tempo, Nova, Extra и Ипотека. В перспективе предусмотрено постепенное расширение линейки услуг и продуктов, среди которых:

- Денежные операции с наличными и кэш менеджмент;
- Карточные платежные системы;
- Интернет-банкинг;
- Дополнительные кредитные продукты, такие как кредитная линия, гарантия и т.д.

Годовой отчет

Основная стратегическая задача банка на ближайшие несколько лет – сосредоточиться на предоставлении легкого и быстрого доступа к кредитам с понятными условиями. Вместе с этим банк намерен последовательно расширять функции обработки денежных операций, предоставляемых клиентам с потребительскими и бизнес-целями через автономные терминалы обслуживания и посредством сети Интернет.

Выполнить эту задачу банку Kassa Nova должны помочь следующие ценности:

- Разумные цены и хорошее качество обслуживания для наших клиентов;
- Вдохновляющая атмосфера и карьерные перспективы для наших сотрудников;
- Рост компании при стабильном возврате на вложенные инвестиции для наших акционеров;
- Стремление к устойчивому развитию и постоянному совершенствованию;
- Стабильный профессиональный рост и повышение благосостояния своих добросовестных и инициативных сотрудников.

Филиальная сеть



Как уже сказано выше, банк Kassa Nova открыл филиалы в пяти городах Казахстана: Алматы, Астане, Актобе, Караганде и Павлодаре и до 2015 года планирует открыть их во всех областных городах страны, а также постепенно увеличивать количество точек продаж в регионах, где уже работают филиалы Kassa Nova.

Клиенты

В центре внимания Kassa Nova находится клиент. Сегодня банк предоставляет услуги по кредитованию, в основном фокусируясь на две целевые группы: клиенты с потребительскими целями и средним уровнем дохода, а также малые предприятия.

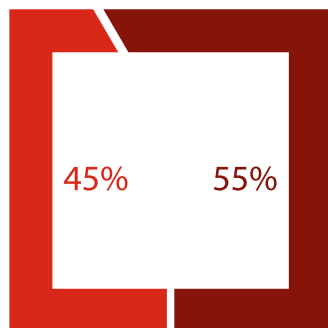
Годовой отчет

Наши клиенты - это мужчины и женщины в возрасте 25-55 лет с ядром 35-45 лет, имеющие постоянный доход от трудовой деятельности и возможность предоставления залога. В основном это семейные люди разных национальностей.

По роду занятости и структуре целей характеристика клиентов такова:

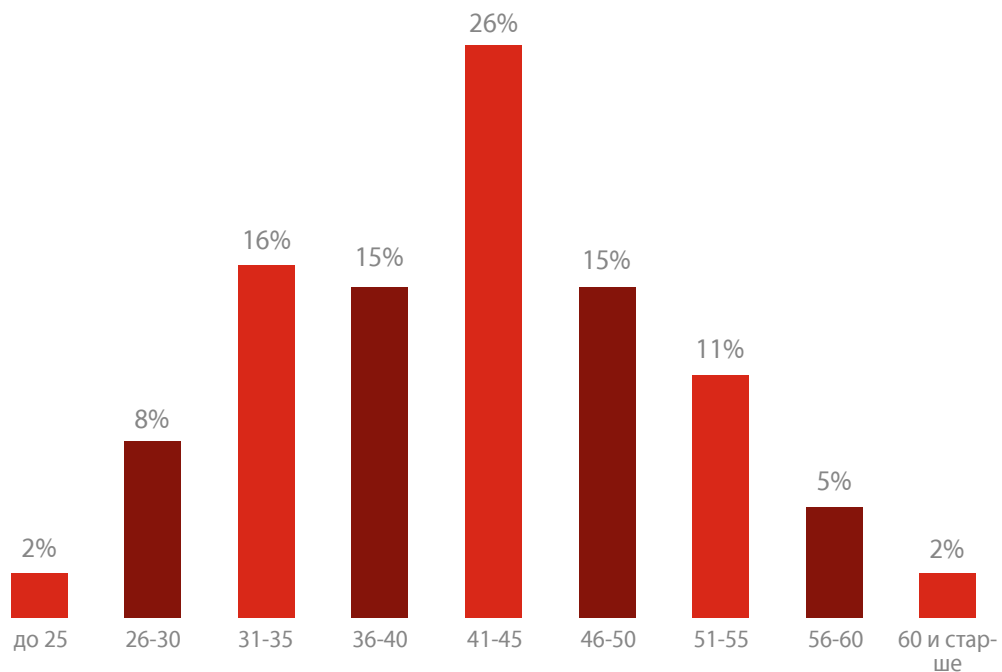
- Люди с потребительскими целями: коммерческие служащие, госслужащие, самостоятельно занятые и незанятые (студенты, домохозяйки, пенсионеры). Цели – ремонт, приобретение автомобиля, мероприятия/свадьбы, обучение/лечение и прочее.
- Представители малого и среднего бизнеса: крупные бизнесмены, индивидуальные предприниматели, совмещающие. Их цели – приобретение основных и пополнение оборотных средств, инвестиции в новый и существующий бизнес.





■ Женщины
■ Мужчины

Возрастные группы



Годовой отчет

В процессе развития мы шаг за шагом будем расширять рамки потенциальных клиентов, в конечном счете предлагая им все ключевые банковские продукты.

В 2010 г. в дополнение к основным кредитным предложениям Kassa Nova запустил продукт ипотечного кредитования, что расширило спектр услуг для существующих клиентов и привлекло новый сегмент в лице жилых домохозяйств страны.

Основной задачей банка в работе с клиентами является построение крепких и вместе с тем гибких взаимоотношений, которые позволят решать все задачи максимально быстро, эффективно и качественно. Качество обслуживания обеспечивают индивидуальный подход и максимальное удобство продуктов.

Продукты

В 2011 г. банк сделал акцент на повышение качества предоставляемых услуг во всей филиальной сети. Внесены коррективы в существующую линейку продуктов, исходя из предпочтений и потребностей клиентов.

Сегодня банк Kassa Nova предлагает своим клиентам кредиты, депозиты, денежные переводы.

Кредиты мы выдаем на жилищное строительство, потребительские

цели, а также предлагаем ипотечное финансирование и кредиты на покупку новых автомобилей.

Стоит отметить, что кредитование малого бизнеса как один из основных видов деятельности банка теперь ориентируется и на инвестиционные кредиты с долгосрочным сроком погашения. В настоящее время идет подготовка к участию в правительственной программе поддержки (инвестиционной) малых и средних предприятий («DAMU»).

В 2011 г. были успешно запущены депозитные продукты – депозит «Optima» стал первым предложением для наших клиентов. А операции денежных переводов и расчетно-кассовое обслуживание были значительно улучшены благодаря заключению партнерских соглашений с системами SWIFT и WESTERN UNION.

В 2012 г. банк планирует дополнить депозитную линейку новым накопительным продуктом «Premio» и внедрить новые платежные системы «Быстрая Почта» и «Unistream» для удобства своих клиентов.

Планы на 2012 год

Основным и неизменным принципом стратегического подхода банка Kassa Nova остается ориентация на кредитование. Банк обслуживает

рядовых клиентов, демонстрирующих чрезвычайное разнообразие запросов, а также владельцев предприятий малого бизнеса, нуждающихся в инвестициях и (или) оборотных средствах. Обе целевые группы образуют основные сегменты клиентов банка. Корпоративное кредитование рассматривается как направление, которому банк уделяет меньше внимания в стратегическом отношении.

Для обеспечения максимально удобного доступа клиентов к банковским услугам в плане на 2012 г. (и последующие годы) предусмотрено постепенное увеличение числа филиалов и пунктов обслуживания. Банковские продукты при этом должны стать еще более доступными и понятными. Обслуживание должно быть своевременным и быстрым. Административные процессы не должны быть сложными. Основной задачей является дружественное отношение к клиенту. Для ее выполнения потребуются хорошо обученные сотрудники и надлежащий доступ к передовым информационным системам. Особое внимание со стороны руководства будет и впредь уделяться постоянно растущей клиентской базе и вместе с тем укреплению модернизации и повышению эффективности. Как для высшего руководства, так и для руководства филиалов незыблемыми остаются контроль соблюдения стандартов качества и последовательная работа над их улучшением.

Уже сейчас около 80 процентов займов, выданных клиентам, не превышают суммы в 4 500 000 тенге, и в будущем банк в первую очередь нацелен на «массовый спрос». Вместо упора на отдельно разработанные кредитные продукты банк Kassa Nova отдает предпочтение продук-

там, отличающимся простотой, стандартными условиями и доступностью. И подчеркнем: качество обслуживания наших клиентов должны обеспечивать индивидуальный подход и максимальное удобство.

Процентные ставки и тарифная политика являются обоснованными и отражают рыночную ситуацию. Условия кредитования должны быть конкурентными, но при этом не ниже рыночной цены. С другой стороны, при рассмотрении банковского баланса в части пассива можно отметить, что конкурентоспособные, гибкие условия в сочетании с основательной капитальной базой банка Kassa Nova позволят обеспечить дальнейшую диверсификацию финансирования. Существенный рост числа вкладчиков станет приоритетной задачей для руководства в 2012 г. в плане достижения прогнозируемого роста.

В дополнение к задаче расширения услуг, при сохранении тенденции на существенное улучшение ИТ, в 2012-2013 гг. клиентам должен быть предоставлен весь спектр электронных банковских услуг. Электронное обслуживание начнется с доступа к счетам и переводу средств через Интернет и продолжится последовательным введением в пользование банкоматов. В 2013 г. на рынок будет выпущена кредитная карта банка Kassa Nova под собственным брендом. Выделены значительные средства для выполнения целей банка в области электронного обслуживания в ближайшем будущем.

В отношении прогнозируемых результатов деятельности на 2012 г., третий год активной деятельности Kassa Nova, банк нацелен на значи-

тельный рост кредитного портфеля (ожидается удвоение), увеличение доходности (предусмотрена величина рентабельности собственного капитала, превышающая 6 процентов), клиентская база, как ожидается, превысит 9000.

Отметим, что банк выполняет все пруденциальные нормативы, установленные государством. Как известно, с 1 июля 2012г. вступают в силу новые надзорные требования, определенные государственными органами, в частности, новые требования к собственному капиталу для казахстанских коммерческих банков 2-го уровня. Предполагается обязательное наличие капитала в размере около 70 млн долларов США. Эти требования могут быть выполнены нашим банком через существенное увеличение капитала за счет акционеров (привилегированные акции) и, дополнительно, за счет доступа к значительным субординированным займам, которые будут предоставлены местными деловыми кругами в контексте долгосрочного сотрудничества с банком.

Исполнение стратегии банка в течение 2-3-х лет предполагает, что Kassa Nova станет полностью устойчивым банком с:

- полноценной сетью региональных филиалов;
- достаточно большой клиентской базой данных и активами;
- современной и высокоэффективной компьютерной CRM-системой;

- высокой доходностью (в разрезе ROE) и эффективным использованием собственного капитала и финансового левериджа;
- диверсифицированными рисками;
- низким NPL;
- высокопрофессиональной рабочей силой;
- «фабрикой» по предоставлению массового кредитования;
- значительной капитализацией в результате сохранения доходов;
- позитивным имиджем на рынке;
- репутацией одного из самых привлекательных работодателей на рынке финансовой индустрии страны;
- достаточным уровнем доходности и необходимыми ценностями бренда для привлечения интереса любого из потенциальных инвесторов.

Приветственное слово Председателя Правления Банка Kassa Nova	2
О Банке	8
Филиальная сеть	13
Клиенты	13
Продукты	16
Планы на 2012 год	17
Корпоративное управление	22
Персонал	31
Финансовая отчетность	34
Отчет независимых аудиторов	42



Корпоративное управление

Корпоративное управление охватывает полный спектр принципов, направленных на защиту интересов акционеров и сохранение баланса между управлением и контролем, осуществление которых повышает транспарентность и эффективность деятельности банка, улучшает процесс принятия решений, не допускает возникновения и распространения корпоративных конфликтов.

Система корпоративного управления в банке Kassa Nova соответствует всем требованиям национального законодательства и международным стандартам и базируется на Кодексе корпоративного управления.

Структура корпоративного управления



Прозрачное регулирование деятельности банка является значимой составляющей развития. Акционеры, инвесторы и вкладчики могут быть уверены, что банк KassaNova четко придерживается политики прозрачности и объективности принятия решений, всегда предоставляет необходимую документацию, независимую и своевременную информацию о развитии компании.

Организационная структура банка следует цели быть максимально эффективной и легкой для общего понимания системы управления.

Каждый сотрудник имеет четкое понимание того, чего ожидает от него организация, и ясное представление о том, кто его непосредственный руководитель и кому он должен отчитываться в работе.

Kassa Nova акцентирует внимание на инициативности сотрудников и поощряет индивидуальную ответственность, но оценка и процесс принятия решений строго контролируются и ограничены определенными лимитами принятия решений. Поэтому на всех уровнях банка люди работают в команде:

Высшим органом банка Kassa Nova является Общее собрание акционеров банка. Члены Совета директоров избираются акционерами и подотчетны Общему собранию акционеров банка. Совет директоров определяет приоритетные направления деятельности и осуществляет контроль над исполнительным органом – Правлением банка, а также над нижестоящими Группами.

Годовой отчет

Общая ответственность за регулирование лежит на Совете директоров, который определяет стандарты отчетности, цели и контроль всего банка. Председатель Правления банка несет общую ответственность за операционную деятельность и на ежеквартальной основе представляет отчеты Совету директоров.

Кредитную политику и любые ключевые решения по процессу кредитования определяют члены кредитного комитета по их собственному усмотрению. Внутренний аудит призван постоянно предоставлять обновленные данные по возникшим проблемам в развитии банка и производить дополнительную проверку по требованию Совета директоров.

Независимый аудит банка ежегодно проводится компанией из числа «большой четверки», ее выбирает Совет директоров.

Ежегодный отчет банка утверждается Аудиторским комитетом банка, состоящим из избранных членов Совета директоров, управленческого звена банка и потенциальных независимых членов комитета.



Талгат Куанышев
Председатель Правления
АО «Банк Kassa Nova»

Господин Куанышев работает в банковской сфере более 15 лет. Имеет степень MBA Университета Астон (Великобритания). До начала деятельности в АО «Банк Kassa Nova» работал Председателем Правления АО «АТФ Банк» (2006-2007). Его опыт охватывает такие области, как розничный и корпоративный банкинг, управление инвестициями. С ноября 2009 г. г-н Куанышев входит в состав Совета директоров и является Председателем Правления АО «Банк Kassa Nova».



Нурлан Косаков

Управляющий директор

Господин Косаков имеет большой опыт работы в банковской сфере. По окончании в 1994 г. Казахской государственной академии управления начинал карьеру в АО «Эксимбанк» с должности ведущего специалиста Департамента консультации по инвестициям. В 1997 г. пришел в Алматинский торгово-финансовый банк (позднее – АО «АТФ Банк»), проработав в нем 12 лет и пройдя путь от ведущего специалиста кредитного Управления коммерческого департамента до Управляющего директора, члена Правления. В последние годы, с 2009-го по 2011-й, работал вице-президентом, президентом АО АТФ Лизинг (позднее – АО «Nova Лизинг»). С ноября 2011 года – Управляющий директор АО «Банк Kassa Nova».



Михаэль Шнайдер
Управляющий директор,
член Правления
АО «Банк Kassa Nova»

Г-н Шнайдер – опытный банкир, начинавший карьеру в Немецком Сберегательном Банке. Имеет диплом Бизнес-Школы Пфорцхайма (Германия). Работал старшим советником и руководителем группы по программам финансирования микро- и малого бизнеса, осуществляемых, в частности, Всемирным Банком и Германским Обществом по международному сотрудничеству. В рамках этого проекта Михаэль провел дополнительные миссии в России и Турции. До этого он управлял фондом стартового капитала для начинающего бизнеса Румынии. Г-н Шнайдер имеет более чем 20-летний опыт работы на развивающихся рынках финансовой сферы мира.



Айбек Мендигалиев

Управляющий директор, член

Правления АО «Банк Kassa Nova»,

Директор филиала в г. Алматы

До начала деятельности в банке Kassa Nova работал в АО «АТФ-Лизинг» на должности президента компании. С 2001 по 2004 гг. работал в АО «АТФ Банк» и АО «Народный Банк Казахстана», где прошел путь от менеджера отдела кредитования до начальника Управления кредитования малого и среднего бизнеса. Айбек Мендигалиев родился в 1977 г. в Западно-Казахстанской области. С отличием окончил Казахскую государственную академию управления (КазГАУ). С ноября 2009 г. г-н Мендигалиев является членом Правления и занимает должность Управляющего директора АО «Банк Kassa Nova».

Корпоративное управление Банка сформировано на основе следующих базовых принципов:

- Мы соблюдаем законодательство Республики Казахстан и других стран при реализации проектов развития деятельности;
- Уважаем права человека;
- Придерживаемся принципов честного, справедливого и ответственного ведения бизнеса;
- Стремимся к созданию взаимной выгоды во взаимоотношениях с участниками деловой деятельности;
- Строим доверие к банку как к честному и стабильному партнеру;
- Поощряем своих добросовестных и инициативных работников и стимулируем их к профессиональному росту и развитию;
- Отдаем приоритет работникам из текущего штата по установленным в банке «Критериям для карьерного роста».

Персонал

Движущей силой развития банка являются кадры. Kassa Nova рассма-

Годовой отчет

тривает своих сотрудников как основной инструмент создания контактов с клиентами и продолжения долгосрочных отношений с ними.

Исходя из этого отбор, обучение, развитие персонала и мотивация рассматриваются руководством банка как ключевые факторы успеха.

Kassa Nova дает равные шансы каждому на трудоустройство. Мы делаем ставку на молодых профессионалов, желающих работать в финансовой индустрии.

Тем не менее в Kassa Nova производится строгий отбор персонала, что можно рассматривать как защиту инвестиций в банковских сотрудников. Повышение общего уровня стандартов обеспечивается постоянным контролем работы – это тоже гарантия того, что соответствующий талант и результаты будут вознаграждены материально и продвижением по карьерной лестнице.

К концу 2011 г. общее число сотрудников банка достигло 210,, что на 17% стало больше в сравнении с 2010 г. Подтвердилась тем самым цель руководства добиться роста активов (+115%!) посредством улучшения производительности при увеличении количества сотрудников в соответствии с установленными параметрами бюджета.

Показатели производительности персонала напрямую воздействуют на продвижение сотрудников и выплату премий, определенных политикой карьерного продвижения – она устанавливает цели карьер-

ного роста, уровни повышения зарплаты и обязательные условия для продвижения на следующий служебный уровень. Эти условия открыты для всех сотрудников.

Постоянное обучение молодых членов коллектива опытными практиками в дальнейшем будет служить поддержкой во время рабочего обучения, которое обязательно для всех. Около 200 сотрудников участвуют во внутрибанковских программах профессиональной подготовки, которые банк предлагает в контакте с местными институтами образования в сфере бизнеса и при участии квалифицированных преподавателей банковского дела. Проходят различные семинары с получением сертификата по широкому кругу дисциплин: использование ИТ, бухгалтерский учет и налогообложение, управление рисками и информационное взаимодействие.

Принцип равных возможностей для всех сотрудников закреплен в Корпоративном Кодексе банка. Kassa Nova предлагает справедливую кадровую политику, награждая хорошие результаты, поощряя индивидуальную идентификацию сотрудников в рамках целей компании и предлагая более высокое вознаграждение для отличившихся талантов и собравших наилучший кредитный портфель.

Приветственное слово Председателя Правления Банка Kassa Nova	2
О Банке	8
Филиальная сеть	13
Клиенты	13
Продукты	16
Планы на 2012 год	17
Корпоративное управление	22
Персонал	31
Финансовая отчетность	34
Отчет независимых аудиторов	42

KASSA
NOVA
БАНК

Годовой отчет

Финансовая отчетность



Анализ финансовой отчетности банка

В 2011 г. экономика Казахстана показывала дальнейший рост и стабилизацию, доказательством чему стали улучшившиеся макроэкономические показатели. Стабилизировалась ситуация и в банковской системе Казахстана. Банк Kassa Nova продолжил увеличивать объем активов, значительно вырос и портфель выданных им кредитов экономике Казахстана, прирастали и депозиты.

АКТИВЫ

По результатам 2011 г. активы банка Kassa Nova, согласно аудированной отчетности за 2011 г., выросли на 51,7% - до 12,8 млрд. тенге, объем ссудного портфеля – 10,434, 887 тыс. тенге и объем депозитов клиентов – 2,148,321 тыс. тенге.

Структура активов

	2011, тыс. тенге	2010, тыс. тенге
Денежные средства и их эквиваленты	1,341,373	2,815,707
Обязательный резерв в Национальном Банке	54,732	–
Кредиты, выданные клиентам	10,434,887	4,842,910
Основные средства и нематериальные активы	884,276	623,576
Отложенный налоговый актив	35,846	64,203
Прочие активы	47,439	92,254
Итого активов	12,798,553	8,438,650

Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты, по итогам 2011 г., составили 1,341,373 тыс. тенге. Из них денежные средства в кассе увеличились с 242,547 тыс. тенге в 2010 г. до 325,704 тыс. в 2011 г., счета типа «Ностро» в Национальном Банке РК выросли с 692,745 тыс. тенге в 2010 г. до 818,088 тыс. тенге по итогам 2011 г.. Счета типа «Ностро» в прочих банках составили на конец года 197,581 тыс. тенге.

Никакие статьи денежных эквивалентов не являются обесцененными или просроченными.

Кредиты, выданные клиентам

В 2011 г. банк ставил перед собой задачу сохранения и увеличения существующей клиентской базы. Рост ссудного портфеля за 2011 год составил 4,3 млрд. тг., увеличившись в 2,15 раза, что демонстрирует положительную динамику развития банка. При этом качество портфеля остается стабильно высоким. Согласно аудированной отчетности объем сформированных провизий за 2011 г. составил 114 млн. тг. (в 2010 г. - 126 млн тг.) Общий объем ссудного портфеля достиг 10,434,887 тыс. тенге, тогда как на конец 2010 года он составлял 4,842,910 тыс. тенге.

За счет роста ссудного портфеля активы банка выросли в 1,51 раза.

Годовой отчет

Сферами, в которых банк выдавал кредиты, стали: финансовые услуги (244,784 тыс. тенге), торговля (312,004 тыс. тенге), прочие (221,419 тыс. тенге) и кредиты, выданные розничным клиентам (9,771,411 тыс. тенге). Причем в структуре ссуд, выданных клиентам розничного сектора, преобладают потребительские кредиты, составившие на конец 2011 г. 8,421,255 тыс. тенге и поднявшиеся за год с 3,381,344 тыс. тенге. Ипотечные кредиты составили на конец года 1,350,156 тыс. тенге, увеличившись с начала года с 441,320 тыс. тенге.

Кредиты, выданные розничным клиентам, в основном обеспечены недвижимостью.

Наибольший удельный вес в структуре ссуд, выданных в корпоративном секторе, занимают ссуды на приобретение недвижимости – 536,963 тыс. тенге (69% - доля в портфеле кредитов), остальную часть в портфеле (31%) составляют будущие поступления денежных средств по кредитам – 241,244 тыс. тенге.

Основные средства и нематериальные активы

Балансовая стоимость основных средств и нематериальных активов банка на 31 декабря 2011 г. составила 884,276 тыс. тенге против 623,576 тыс. тенге по состоянию на 31 декабря 2010 г.

Балансовая стоимость земли и зданий на 31 декабря 2011 г. составила 212,235 тыс. тенге в сравнении с 95,291 тыс. тенге на конец 2010 г.

Балансовая стоимость нематериальных активов, которые включают программное обеспечение, патенты и лицензии, составила на 31 декабря 2011 г. 396,113 тыс. тенге в сравнении с 311,574 тыс. тенге на конец 2010 г.

Обязательства Банка

В 2011 г. банк продолжал активно привлекать внутренние источники фондирования, работая на сохранение и увеличение депозитной базы корпоративных клиентов и физических лиц.

За 2011 год общая сумма обязательств банка увеличилась с 2,708,174 тыс. тенге в 2010 г. до 6,678,296 тыс. тенге.

В структуре обязательств срочные банковские депозиты составили, по итогам 2011 г., 200,917 тыс. тенге, текущие счета и депозиты клиентов – 2,148,321 тыс. тенге, субординированные займы – 4,279,541 тыс. тенге, прочие обязательства – 49,517 тыс. тенге. При этом среди срочных депозитов корпоративные выросли в течение 2011 г. с 826,070 тыс. тенге, по итогам 2010 г., до 1,682,340 тыс. тенге. Розничные депозиты составили на конец 2011 г. 42,654 тыс. тенге.

Субординированные займы

По состоянию на 31 декабря 2011 г. субординированный долг включал займы, полученные от местных и иностранных организаций, и кумулятивные привилегированные акции, не подлежащие выкупу.

Субординированные кредиты составили на конец 2011 г. 3,239,541 тыс. тенге, кумулятивные привилегированные акции, не подлежащие выкупу, - 1,040,000 тыс. тенге.

По состоянию на 31 декабря 2011 г. все привилегированные акции выпущены и полностью оплачены по своей номинальной стоимости – 1000 тенге.

Все привилегированные акции были оплачены 6 июня 2011 г.. Банк начислил дивиденды по привилегированным акциям в размере 45,000 тыс. тенге (на 31 декабря 2010 г.: отсутствуют), из которых 5,000 тыс. тенге были выплачены по состоянию на 31 декабря 2011 г..

Капитализация банка

Собственный капитал банка, по итогам 2011 г., вырос в 1,24 раза. Акционерный капитал банка составил 6,340,000 тыс тенге, увеличившись на 340 000 тыс. тенге. Итого капитал банка вместе с обязательствами составил 12,798,553 тыс. тенге.

Чистая прибыль банка составила 78 млн. тг. Таким образом, за короткое время банк, созданный «с нуля», достиг точки безубыточности. Операционные расходы по отношению к операционным доходам и активам за 2011 г. уменьшились. Чистые процентные доходы увеличились в 1,72 раза, чистые доходы по услугам и комиссиям - в 10,8 раза.

Чистая процентная маржа и процентный спред остаются высокими, так как основным направлением кредитования являются физические лица и частные предприниматели с небольшими суммами и сроками кредитования. Коэффициент достаточности собственного капитала (к2) составляет 0,844 (при минимальном значении 0,1), также у банка высокие показатели по ликвидности.

Ключевые финансовые показатели банка Kassa Nova

Ключевые финансовые показатели	Динамика, %	2011 год, тенге	2010 год, тенге
Активы	52	12798553	8438650
Собственный капитал	24	7120257	5730476
Чистый процентный доход	72	1247722	724728
Чистые доходы по услугам и комиссии	981	21898	2026
Чистая прибыль до налогообложения	130	78138	-261287
Займы клиентам	115	10434887	4842910
Провизии	- 10	114731	126880
Чистая процентная маржа	2,01	13,94%	11,93%
Процентный спред	0,67	11,1%	10,43%
Операционные расходы/ Операционные доходы	- 42	0,94	1,36
Коэффициент достаточности капитала К1	7,9	0,844	0,765
Операционные расходы/Активы	- 2,38	9,27%	11,65%

Приветственное слово Председателя Правления Банка Kassa Nova	2
О Банке	8
Филиальная сеть	13
Клиенты	13
Продукты	16
Планы на 2012 год	17
Корпоративное управление	22
Персонал	31
Финансовая отчетность	34
Отчет независимых аудиторов	42

KASSA
NOVA
БАНК

Годовой отчет

Отчет независимых аудиторов



Годовой отчет

Совету директоров АО «Банк Kassa Nova»

Мы провели аудит прилагаемой финансовой отчетности АО «Банк Kassa Nova» (далее, «Банк»), состоящей из отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2011 года, отчетов о совокупном доходе, об изменениях в капитале и о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, и кратко изложения основных положений учетной политики и других поясняющих примечаний.

Ответственность руководства Банка за подготовку финансовой отчетности

Ответственность за подготовку и достоверное представление указанной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности несет руководство Банка, а также за организацию такой системы внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудиторов

Наша ответственность заключается в выражении мнения об указанной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют от нас соблюдения этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает в себя проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые данные и раскрытия, содержащиеся в финансовой отчетности. Выбор процедур является предметом суждения аудитора, которое основывается на оценке риска наличия существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, обеспечивающую подготовку и достоверное представление финансовой отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля.

Аудит также включает оценку целесообразности принятой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, рассчитанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита доказательства дают нам достаточные основания для выражения аудиторского мнения об указанной финансовой отчетности.

Мнение

По нашему мнению, прилагаемая финансовая отчетность отражает достоверно, во всех существенных отношениях, финансовое положение Банка по состоянию на 31 декабря 2011 года, а также результаты его деятельности и движение его денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.



Ким Е. В.

Сертифицированный аудитор
Республики Казахстан,
Квалификационное свидетельство аудитора
№ МФ-0000042 от 8 августа 2011 года

ТОО «КМПГ Аудит»

Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью № 0000021,
выданная Министерством финансов Республики Казахстан 6 декабря 2006 года



Нигай А. Н.

Генеральный директор ТОО «КМПГ Аудит»,
действующий на основании устава

30 марта 2012 года

Годовой отчет

	Примечание	2011 г. тыс. тенге	2010 г. тыс. тенге
Процентные доходы	4	1,457,123	731,607
Процентные расходы	4	(209,401)	(6,879)
Чистый процентный доход		1,247,722	724,728
Комиссионные доходы		23,334	5,831
Комиссионные расходы		(1,436)	(3,805)
Чистый комиссионный доход		21,898	2,026
Чистая прибыль (убыток) от операций с иностранной валютой		3,845	(6,180)
Прочие операционные (убыток)/ доходы		(8,684)	1,713
Операционные доходы		1,264,781	722,287
Восстановление убытков (от обесценения)	5	10,961	(126,652)
Расходы на персонал	6	(608,075)	(433,600)
Прочие общие административные расходы	7	(589,529)	(423,322)
Прибыль/(убыток) до налогообложения		78,138	(261,287)
(Расход)/экономия по подоходному налогу	8	(28,357)	50,321
Прибыль/(убыток) и прочий совокупный доход/(убыток) за год		49,781	(210,966)

	Примечание	2011 г. тыс. тенге	2010 г. тыс. тенге
АКТИВЫ			
Денежные средства и их эквиваленты	9	1,341,373	2,815,707
Обязательный резерв в Национальном Банке Республики Казахстан		54,732	-
Кредиты, выданные клиентам	10	10,434,887	4,842,910
Основные средства и нематериальные активы	11	884,276	623,576
Отложенный налоговый актив	8	35,846	64,203
Прочие активы	12	47,439	92,254
Итого активов		12,798,553	8,438,650
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Срочные банковские депозиты		200,917	-
Текущие счета и депозиты клиентов	13	2,148,321	2,659,287
Субординированные займы	14	4,279,541	-
Прочие обязательства	15	49,517	48,887
Итого обязательств		6,678,296	2,708,174
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	16	6,340,000	6,000,000
Накопленные убытки		(219,743)	(269,524)
Итого капитала		6,120,257	5,730,476
Итого обязательств и капитала		12,798,553	8,438,650

	2011 г. тыс. тенге	2010 г. тыс. тенге
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Процентные доходы	1,411,910	731,730
Процентные расходы	(179,932)	(1,350)
Комиссионные доходы	23,310	5,831
Комиссионные расходы	(1,436)	(3,805)
Чистые поступления по операциям с иностранной валютой	4,807	100
(Выплаты)/поступления по прочим операционным (расходам)/доходам	(8,685)	1,713
Выплаты расходов на персонал	(611,372)	(429,248)
Прочие общие административные расходы	(477,885)	(378,333)
(Увеличение)/уменьшение операционных активов		
Обязательный резерв в Национальном Банке Республики Казахстан	(54,73)	–
Кредиты, выданные клиентам	(5,543,452)	(3,078,339)
Дебиторская задолженность Материнской компании	–	606,486
Прочие активы	(4,411)	(889)
Увеличение/(уменьшение) операционных обязательств		
Срочные банковские депозиты	200,000	–
Текущие счета и депозиты клиентов	(525,073)	2,652,160

	2011 г. тыс. тенге	2010 г. тыс. тенге
Прочие обязательства	3,919	26,122
(Использование)/поступление денежных средств (в)/от операционной деятельности	(5,763,032)	132,178
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(323,113)	(558,936)
Реализация основных средств и нематериальных активов	17	4,915
Использование денежных средств в инвестиционной деятельности	(323,096)	(554,021)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Поступления субординированных займов	4,255,800	–
Поступления от выпуска акционерного капитала	340,000	–
Поступление денежных средств от финансовой деятельности	4,595,800	–
Чистое уменьшение денежных средств и их эквивалентов	(1,490,328)	(421,843)
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов	15,994	(8,113)
Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на начало года	2,815,707	3,245,663
Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на конец года (Примечание 9)	1,341,373	2,815,707

тыс. тенге	Акционерный капитал	Накопленные убытки	Итого капитала
Остаток на 1 января 2010 года	6,000,000	(58,558)	5,941,442
Убыток и общий совокупный убыток за год	-	(210,966)	(210,966)
Остаток на 31 декабря 2010 года	6,000,000	(269,524)	5,730,476
Прибыль и общий совокупный доход за год	-	49,781	49,781
Операции с собственниками, отраженные непосредственно в составе капитала			
Выпуск акций	340,000	-	340,000
Итого операций с собственниками	340,000	-	340,000
Остаток на 31 декабря 2011 года	6,340,000	(219,743)	6,120,257



KASSA
NOVA
БАНК

Годовой отчет





KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі





KASSA
NOVA

БАНК

Мазмұны	Стр.
Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	87
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	87
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі

Басқарма Төрағасының алғы сөзі



Басқарма Төрағасының алғы сөзі

Құрметті акционерлер, инвесторлар, серіктестер мен әріптестер!

Бұл біз үшін табысты жыл болды, банк қызметін дамыту мақсатында айқындаған ұзақ мерзімді стратегияларымыздың дұрыс бағытта екендігіне деген сенімділігіміз де арта түсті.

«Kassa Nova банкі» үшін 2011 жыл, оқиғаға толы, әрі табысты жыл болды. Мұны қол жеткізген нәтижелерден, портфельдің қарқынды дамуынан, табыс көздерінің өсуінен көруге болады. Сондай-ақ, «Kassa Nova банкінің» екі жыл ішінде-ақ операциялық қызметте табысты болуынан да байқауға болады!

Өткен жылы Ақтөбе, Павлодар және Қарағанды қалаларында халыққа толық спектрлі қызмет көрсететін үш филиал ашылды, олар Алматы мен Астана қалаларында жұмыс жасап жатқан филиалдар санын толықтыра түсті. Бұл жағдай Қазақстанның солтүстік аймақтарында жаңа клиенттермен жұмыс жүргізуге мүмкіндік туғызып отыр. Сонымен қатар, республика оңтүстігіндегі іскер орталық саналатын Шымкент қаласынан (2012 жылдың ортасына таман) филиал ашу көзделіп отыр. 2015 жылға дейін «Kassa Nova банкі» еліміздің барлық басты қалаларында филиалдар ашуды жоспарлап отыр.

Банк 2011 жылдың маусым айында депозиттер қабылдау мен жеке тұлғаларға қызмет көрсетуге арналған кеңейтілген лицензияға ие бо-

лып, банктік салымдарға мемлекеттік тұрғыдан кепілдік беру жүйесіне қосылды. «Kassa Nova банкі» ұсынып отырған қызметтердің ауқымы да кеңейе түсті. Осылайша, біз халыққа жан-жақты банктік қызмет көрсетуге жақындай түскендейміз.

2011 жылдың желтоқсанында Kassa Nova банкіне Standard & Poor's (S&P) компаниясы 'B/C' (халықаралық) немесе 'kzBB' (ел ішіндегі) алғашқы рейтинг берді.

Банк жұмысының сәтті жүргізіліп жатқандығына 2011 жылғы қаржылық нәтижелер де дәлел бола алады. Онда активтердің (+115%), портфельдің (+112%) және табыс көздерін тартудың (+146%) біршама ұлғайғандығы көрсетілген.

Ал 2012 жылы Kassa Nova банкі несиелік портфелін 150 млн. АҚШ долларына дейін және 2013 жылы - 230 млн. АҚШ долларына дейін көтеруді жоспарлап отыр. Яғни, 2011 жылмен салыстырғанда 3 есеге жоғары болып отыр. Бұл орайда, Kassa Nova банкін қорландырудың басты көздері болып депозиттердің, субординацияланған қаражаттардың және жеке капиталдың табылатындығын атап өту керек.

Бұған қоса, банк өзінің несиелік портфелінің сапасын ұдайы қадағалап отырады. Бақылау жүргізудің нақты бекітілген жүйесі арқылы, 2011 жылдың қорытындылары бойынша, Kassa Nova банкі қазақстандық банк жүйесіндегі портфель сапасының ең жақсы көрсеткіштерін көрсете алды. Банктің 2011 жылдың соңында жариялаған есебі бойын-

Жылдық есебі

ша PAR портфелі бойынша тәуекелдер көрсеткіші бар-жоғы бір пайызды ғана құраған (30 күннен асатын қарызы бар несиелер үшін).

Тағы бір маңызды көрсеткіш – 2011 жылдағы банк жұмысының тиімділігі: 2011 жылғы біздің операциялық табыстарымыз 75%-ға, яғни, 722 287 мың теңгеден 1 264 781 мың теңгеге дейін өскен. Ал операциялық шығындар 983 574 мың теңгеден 1186 643 мың теңгеге дейін, яғни, тек 21% ғана ұлғайған. Бұл банктің қаражаттарды қатаң бақылауда ұстайтындығының, шығындарға мұқият екендігінің айғағы.

2011 жылғы қарқынды дамудың, нақты ойластырылған стратегияның, банк жұмысына қатаң бақылау жасаудың және ақшаға деген ұқыптылықтың арқасында біз екі жылдан бері операциялық қызметтердің табысты болуына қол жеткізе алдық. Өткен жылдың қорытындысы бойынша салық салғанға дейінгі табыс сомасы 78 138 млн. теңгеге жеткен. Бұған банктің филиалдар желісі мен автоматтандыруды кеңейтуге елеулі түрде қаражат жұмсағанына қарамастан, қол жеткізіліп отыр. Сол арқылы, Kassa Nova банкі нарықтағы күшті бәсекелестікке және несие беру саласындағы агрессивті саясатқа төтеп бере алды.

Kassa Nova банкі өте қысқа мерзім ішінде аяққа нық тұрып, табыспен активтердің өсімі, барлық жүйелер мен бөлімшелердің дамуы тұрғысынан, сондай-ақ, экономикалық қауіпсіздік позициясынан жақсы қаржылық көрсеткіштерге қол жеткізе алатындығына сенімдіміз.

Мұндай жетістіктерге қол жеткізуге жас, әрі ұйымшыл команда еңбегінің арқасында мүмкін болып отыр. Мен өз әріптестеріме және Kassa Nova банкінің серіктестеріне, олардың ерен еңбектері мен банктің болашағына деген сенімдері үшін айтар алғысым шексіз.

Kassa Nova банкі халықпен жұмыс істеудің жаңа жүйесін енгізуде. Біз, бағасы қолайлы және қарапайым, әрі түсінікті қызметтерді ұсынатын банк болуды көздейміз. Біздің мақсатымыз – қарапайым басқару құрылымы, қызметкерлердің оңтайлы құрамы, кең қызмет көрсету желісі бар және орналасуы қолайлы банк болу.

Біз, бүкіл 2011 жыл ішінде жасалған жұмыстардың барысында қол жеткізілген нәтиженің тек үлкен жолдың бастамасы ғана екенін білеміз!

Kassa Nova банкін таңдағаныңызға алғысымызды білдіреміз және сенімдеріңізді ақтауға бар күш-жігерімізді салатын боламыз.

**Талғат Қуанышев,
Басқарма Төрағасы**

Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	87
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі

Банк туралы



Банк туралы

Kassa Nova Банкі 2009 жылғы қарашада құрылған. Kassa Nova – тұтынушылық кредит беруге шағын бизнесті қаржыландыруға бағытталған банк. Банктің негізгі мақсаты – жеке тұлғаларға және шағын өнеркәсіптерге кредит беру саласында жылдам және сапалы қызмет көрсетуде жетекші болу. Жақын болашақта Kassa Nova кредит беру нарығының осы сегментінде жетекші банк болуды жоспарлап отыр.

Бүгінгі таңда Kassa Nova – Алматы, Астана, Ақтөбе, Қарағанды, Павлодар қалаларында бес филиалы және жиырма екі кредит беру бөлімшелері бар толық жұмыс істейтін банк. Жақын жылдарда банк Қазақстанның барлық ірі өңірлерінде филиалдарын іске қосуды жоспарлап отыр.

Қазіргі уақытта Kassa Nova-да кредит беру, салымдар қабылдау, банктік шоттарға қызмет көрсету, ақша аударымдары, валюта айырбастау және басқа - барлық негізгі банктік өнімдерге қол жетімді. Kassa Nova түрлі қажеттіліктері мен мүмкіндіктері бар клиенттерге қолайлы және әмбебап талаптар ұсынады.

Kassa Nova Қазақстанның басқа банктерден негізгі айырмашылығы жаңа ұстанымды құрылымды пайдалануда және ішкі процестерді ұйымдастыруда болып отыр, бұл шығасыларды едәуір қысқартуға және тұтынушыларға барынша ұтымды талаптар ұсынуға мүмкіндік береді.

Бүгінгі таңда Kassa Nova қалың бұқара жұртшылықтан, кәсіпкерлерден және шағын және орта бизнес кәсіпорындарынан тұратын клиенттік базасы бар табысты банк болып табылады. Банк өзін кредит берудің қол жетімді және жылдам операторы ретінде көрсетті.

2009 жылғы шілдеде тіркелген күннен бастап екі жыл ішінде Kassa Nova жұмыстың шығынсыз деңгейіне шықты, бұл ретте қызметтерінің және кредит портфелінің сапасын жоғалтпады. Банк алдына 2014 жылға дейін ҚР стандарттарына сәйкес активтер бағасының орташа мөлшеріне қол жеткізу және шағын кредит беру және шағын бизнесті қаржыландыру сегментінде жетекші болу міндетін қойып отыр. Даму барысында банк филиал желісін кеңейтуге, өңірлік кеңселер құруға, сондай-ақ қазіргі заманғы техникалық инфрақұрылым құруға инвестициялайтын болады.

Kassa Nova өз жұмысында өзінің негізгі қызметіне – кредит беруге және қолда бар Tempo, Nova, Extra және Ипотека – өнімдерін алға жылжытуға ден қояды. Болашақта қызметтер мен өнімдер желісі бірте-бірте кеңейту қарастырылған, оның ішінде:

- Қолма-қол ақшамен ақшалай операциялар және кэш менеджмент;
- Карточкалық төлем жүйелері;
- Интернет-банкинг;

Жылдық есебі

- Кредит желісі және т.б. сияқты қосымша кредит өнімдері.

Жуық арадағы бірнеше жылдардағы банктің негізгі стратегиялық міндеті – түсінікті талаптары бар кредиттерге оңай және тез қол жеткізу беруге баса назар аудару. Мұнымен бірге банк автономды қызмет көрсету терминалдары мен Интернет желісі арқылы тұтынушылық және бизнес-мақсаттармен клиенттерге берілетін ақашалай операцияларды өңдеу қызметін бірте-бірте кеңейтуге ниеттенді.

Kassa Nova банкі бұл міндеттерді атқаруға келесі құндылықтармен қол жеткізе алады:

- Біздің клиенттерімізге қызмет көрсетудің жоғарғы сапасы мен қол жетімді баға;
- Қызметкерлерімізге арналған жайлы атмосфера және мәнсаптық перспектива;
- Акционерлеріміздің инвестицияларына тұрақты қайтарым жасау арқылы компанияның өсуі;
- Тұрақт түрде даму мен жетілдіруге ұмтылыс;
- Тұрақты кәсіби өсу және жоғарылау, адал және инициативті бастамашыл қызметкерлердің хал-ауқатын көтеру.

Филиалдар желісі



Жоғарыда айтылғандай Kassa Nova банкі Қазақстанның бес қаласында: Алматы, Астана, Ақтөбе, Қарағанды және Павлодарда филиалдарын ашты және 2015 жылға дейін еліміздің барлық облыс орталықтарында ашуды, сондай-ақ Kassa Nova филиалдары жұмыс істейтін өңірлерде сату орындарын бірте-бірте ұлғайтуды жоспарлауда.

Клиенттер

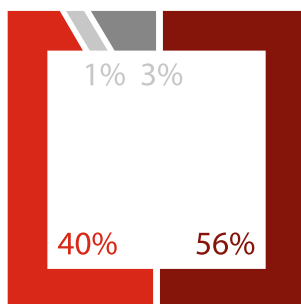
Kassa Nova-ның басты назарында клиент. Қазір банк негізінде екі мақсатты топқа: тұтынушылық мақсаттағы және орташа табысты клиенттер, сондай-ақ шағын кәсіпорындарға аса көңіл бөле отырып, кредит беру қызметтерін ұсынады.

Жылдық есебі

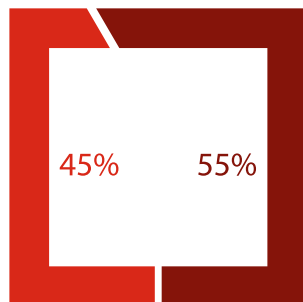
Біздің клиенттер – еңбек қызметінен тұрақты табысы және кепіл ұсынуға мүмкіндігі бар негізінде 35-45 жастағы 25-55 жастағы ерлер мен әйелдер. Бұлар негізінен түрлі ұлттардың отбасылы адамдары.

Еңбек түрі мен мақсаттарының құрылымы бойынша клиенттер сипаттамасы мынадай:

- Тұтынышылық мақсаты бар адамдар: коммерциялық қызметкерлер, мемлекеттік қызметкерлер, жеке еңбекпен айналысатын және айналыспайтындар (студенттер, үй шаруасындағы әйелдер, зейнеткерлер). Мақсаттары – жөндеу, автомобиль сатып алу, іс-шаралар/тойлар өткізу, оқыту, емделу және басқалар.
- Шағын және орта бизнес өкілдері: ірі бизнесмендер, жеке кәсіпкерлер, қосымша жұмыс істейтіндер. Олардың мақсаттары – негізгі айналым қаржысын сатып алу және толықтыру, жаңа және бар бизнеске инвестициялау.

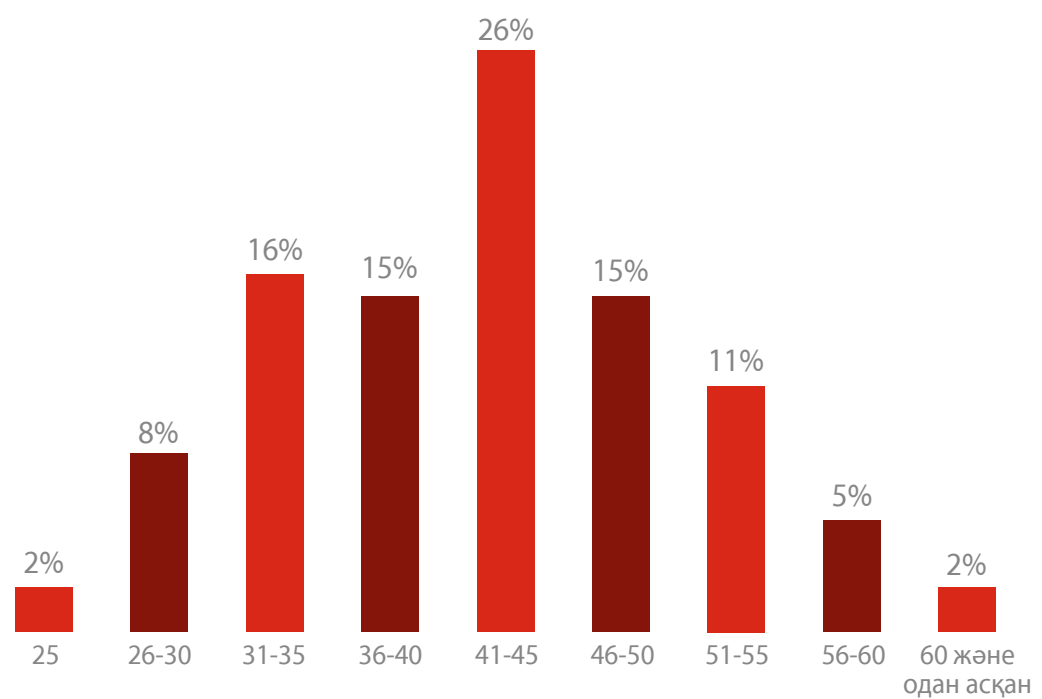


- Кәсіпкерлер
- Қызметкерлер
- Қосымша жұмыс істеушілер
- Мемлекеттік қызметкерлер



■ Әйелдер
■ Ерлер

Жастарына бөлгенде



Жылдық есебі

Біз даму процесінде барлық негізгі банктік өнімдерді ұсына отырып, әр қадам басқан сайын ықтимал клиенттер шеңберін кеңейтетін боламыз.

2010 ж. Kassa Nova негізгі кредиттік ұсыныстарға қосымша ипотекалық кредит беруді іске қосты, бұл бар клиенттерге арналған қызметтер аясын кеңітті және еліміздің тұрғын үй шаруашылығы түрінде жаңа сегментті тартты.

Банктің клиенттермен жұмыстағы негізгі міндеті тығыз және онымен бірге оңтайлы өзара қатынас жасау болып табылады, ол барлық міндеттерді барынша тез, тиімді және сапалы шешуге мүмкіндік береді. Қызмет көрсету жеке тәсілді және өнімдердің барынша ыңғайлылығын қамтамасыз етеді.

Өнімдер

2011 ж. банк бүкіл филиалдар желісінде ұсынылатын қызметтер сапасын көтеруге ерекше назар аударды. Клиенттерге қолайлылығына және қажеттілігіне қарай қолда бар өнімдер желісіне түзетулер енгізілді.

Бүгінде Kassa Nova банкі өз клиенттеріне кредиттер, депозиттер, ақшалай аударымдар ұсынады.

Кредиттерді біз тұрғын үй құрылысына, тұтынушылық мақсаттарға

береміз, сондай-ақ ипотекалық қаржыландыру мен жаңа автомобильдерді сатып алуға кредит береміз.

Банк қызметінің негізгі түрлерінің бірі ретіндегі шағын бизнеске кредит беру енді өтеудің ұзақ мерзімді инвестициялық кредиттерге де бағдарланатынын айтау кету керек. Қазіргі уақытта шағын және орта кәсіпорындарға қолдау көрсету (инвестициялау) бойынша үкіметтік бағдарламаға («DAMU») қатысуға дайындық жүргізілуде.

2011 ж. депозиттік өнімдер сәтті іске қосылды – «Optima» депозиті біздің клиенттер үшін бірінші ұсыныс болды. Ал ақшалай аударымдар операциялары және кассалық-қызмет көрсету SWIFT және WESTERN UNION жүйелермен серіктестік келісімдер жасау арқасында едәуір жақсарды.

2012 ж. банк депозит желісін «Premio» жинақтаушы жаңа өнімімен толықтыруды және өз клиенттеріне қолайлы болуы үшін жаңа «Быстрая Почта» және «Unistream» төлем жүйелерін енгізуді жоспарлауда.

2012 жылға арналған жоспарлар

Kassa Nova банкінің негізгі және өзгермейтін стратегиялық тәсілінің ұстанымы кредит беруге бағдарлану болып қалады. Банк аса түрлі сұраныстар көрсеткен қатардағы клиенттерге, сондай-ақ

Жылдық есебі

инвестицияларға және (немесе) айналым қаржыларына мұқтаж шағын бизнес кәсіпорындарының иелеріне қызмет көрсетеді. Корпоративтік кредит беру банк стратегиялық қатынаста аз назар аударатын бағыт ретінде қарастырылады.

Клиенттердің банктік қызметтерге барынша қолайлы қол жеткізулерін қамтамасыз ету үшін 2012 ж. (және келесі жылдары) жоспарында филиалдар мен қызмет көрсету бекеттерін бірте-бірте ұлғайту қарастырылған. Банктік өнімдер бұл ретте бұдан да қол жетімді және түсінікті болуға тиіс. Қызмет көрсету қазіргі заманғы және түсінікті болуға тиіс. Әкімішілік процестер күрделі болмауы тиіс. Негізгі міндет клиентке достық қатынас болып табылады. Оны орындау үшін жақсы үйретілген қызметкерлер мен алдыңғы қатарлы ақпараттық жүйелерге тиісті түрде қол жеткізілуі тиіс. Басшылық тарапынан қазір және алдыңғы уақытта да өсіп келе жатқан клиенттік базаға және онымен бірге жаңартуды нығайтуға және тиімділікті көтеруге ерекше назар аударылатын болады. Жоғарғы басшылық үшін де филиалдардың басшылары үшін де негізгі міндет сапа стандарттарын сақтауды бақылау мен оларды жақсарту үшін жүйелі жұмыс жүргізу болып қалады.

Қазірдің өзінде клиенттерге берілген қарыздардың 80 пайызға жуығы - 4 500 000 теңгеден аспайды және банк болашақта бірінші кезекті «жалпылама сұранысты» көздеп отыр. Kassa Nova банкі жеке әзірленеген кредит өнімдеріне сүйену орнына қарапайымдылығымен, стандартты талаптарымен және қол жетімділігімен ерекшеленетін өнімдерге артықшылық береді.

Және мынаны атап көрсетейік: жеке тәсіл мен барынша қолайлы болуы клиенттерімізге қызмет көрсету сапасын қамтамасыз етуге тиіс. Пайыздық мөлшерлеме мен тарифтік саясат негізделген болып табылады және нарықтық жағдайды көрсетеді. Кредит беру талаптары бәсекелес болуы тиіс, бірақ бұл ретте нарықтық бағадан төмен болмауы тиіс. Екінші жағынан пассивке қатысты банктік балансты қарастырғанда Kassa Nova банкінің негіздемелі капиталды базасымен үйлескен бәсекелестікке қабілетті, икемді талаптары қаржыландыруды бұдан әрі әртараптандыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Салымшылар санының едәуір өсуі 2012 ж. басшылық үшін алдыңғы қатардағы міндеттер болады.

Қызметтерді кеңейту міндеттеріне қосымша түрде, ИТ елеулі түрде жақсарту қарқынын сақтау үшін, 2012-2013 жж. клиенттерге электронды банктік қызметтердің бүкіл спектрі көрсетілуі тиіс. Электронды қызмет көрсету шоттарға өтуден және қаражаттарды Интернет арқылы аударудан басталатын болады және банкоматтарды пайдалануды біртіндеп енгізумен жалғасатын болады. 2013 жылы нарыққа Kassa Nova банкінің несиелік карталары шығарылатын болады. Жақын болашақтағы электронды қызмет көрсету саласындағы банктік мақсаттарын орындауға қомақты қаражат бөлінген.

Kassa Nova белсенді қызметінің үшінші жылы, 2012 жылғы қызметтердің болжамды нәтижелеріне қатысты банк несиелік портфельді ұлғайтуды (екі еселену күтілуде), табыстылықты арттыруды (6 пайыздан асатын жеке капитал тиімділігінің көлемі

Жылдық есебі

қарастырылған) көздеп отыр, клиенттік база, болжанғандай, 9 000 асатын болады.

Банктің мемлекетпен белгіленген барлық пруденциалдық нормативтерді орындап келе жатқанын атап өту керек. 2012 жылдың 1 шілдесінен бастап мемлекеттік органдармен белгіленген, жаңа қадағалау талаптарының, атап айтқанда, 2-ші деңгейдегі қазақстандық коммерциялық банктердің жеке капиталына қойылатын жаңа талаптардың күшіне енетіндігін мәлім. Бұл орайда, жеке капиталдың көлемін 70 млн АҚШ долларына жеткізу міндетті болады деп болжануда. Бұл талаптарды біздің банк, акционерлердің (артықшылығы бар акциялардың) есебінен капиталдың көлемін елеулі түрде ұлғайту және қосымша түрде, банкпен ұзақ мерзімді ынтымақтастық контекстінде жергілікті іскерлік орта ұсынатын ауқымды тәртіптендірілген қарыздарға жол ашу арқылы орындайтын болады.

Банктік стратегиясын 2-3 жыл ішінде атқару арқылы, Kassa Nova төмендегі қасиеттерге ие толығымен тұрақты банкке айналатындығы көзделуде:

- аумақтық филиалдардың толық қанды желісі;
- активтер мен мәліметтердің жеткілікті үлкен клиенттік базасы;
- заманауи және жоғарғы тиімді компьютерлік CRM-жүйе;

- жоғарғы табыстылық (ROE өлшемінде) және жеке капитал мен қаржылық левириджі тиімді пайдалану;
- диверсификацияланған тәуекелдер;
- төменгі NPL;
- жоғарғы кәсіби жұмыс күші;
- жаппай несиелерді ұсыну жөніндегі «фабрика»;
- табыстарды сақтаудың нәтижесіндегі елеулі капитализация;
- нарықтағы оң имидж;
- елдің қаржылық индустриясы нарығындағы ең тартымды жұмыс берушілердің бірі болу;
- потенциалды инвесторлардың кез келгенін тарту үшін брендтің қажетті құндылықтары және табыстылықтың жеткілікті деңгейі.

Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	87
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі

Корпоративтік басқару



Корпоративтік басқару

Корпоративтік басқару акционерлер мүддесін қорғауға және жүзеге асырылуы банк қызметінің ашықтығы мен тиімділігін ұлғайтатын, шешімдер қабылдау процесін жақсартатын, корпоративтік қайшылықтардың туындауы мен таралуын болдырмайтын басқару мен бақылау арасындағы балансты сақтауға бағытталған ұстанымдардың толық саласын қамтиды.

Kassa Nova банкіндегі корпоративтік басқару жүйесі ұлттық заңнаманың және халықаралық стандарттардың барлық талаптарына сәйкес келеді және Корпоративтік басқару кодексiне негiзделедi.

Корпоративтік басқару құрылымы



Банк қызметін бүркемесіз реттеу дамудың айтарлықтай құрамы болып табылдаы. Акционерлер, инвесторлар және салымшылар Kassa Nova банкінің шешімдер қабылдаудың бүркемесіздігі мен объективтілігі саясатын нақты ұстайтындығына, әрқашан қажетті құжаттаманы, компанияның дамуы туралы тәуелсіз және уақтылы ақпаратты беретіндігіне сенімді бола алады.

Банктің ұйымдастырушылық құрылымы басқару жүйесінің жалпы түсіну үшін барынша тиімді және оңай болу мақсатын орындайды.

Әрбір қызметкер одан ұйымның нені күтетінін анық түсінеді және тікелей басшысының кім екендігін және жұмыста кімге есеп беру керек екендігін анық біледі.

Kassa Nova қызметкерлердің бастамашылдығына аса назар аударады, бірақ бағалау мен шешімдер қабылдау процесі қатаң бақыланады және шешімдер қабылдаудың белгілі лимитімен шектеледі. Сондықтан банктің барлық деңгейлерінде адамдар командамен жұмыс істейді:

Kassa Nova банкінің жоғарғы органы банк акционерлерінің Жалпы жиналысы. Директорлар кеңесінің мүшелерін акционерлер сайлайды және олар банк акционерлерінің Жалпы жиналысына есеп береді. Директорлар кеңесі қызметтің басым бағыттарын анықтайды және атқарушы органды - банк Басқармасын, сондай-ақ төмендегі Топтарды бақылайды.

Жылдық есебі

Реттеудегі жалпы жауапкершілік Директорлар кеңесінде болады, ол есептілік, мақсаттар және бүкіл банкті бақылау стандарттарын анықтайды. Банктің Басқарма Төрағасы операциялық қызмет үшін үлкен жауапкершілікте болады және тоқсан сайынғы негізде Директорлар кеңесіне есеп береді.

Кредиттік саясатты және кредит беру мәселелері бойынша кез келген негізгі шешімдерді кредит комитетінің мүшелері өз қарастырулары бойынша анықтайды. Ішкі аудит банкдамуындағы туындаған мәселелер бойынша жаңартылған мәліметтерді үнемі беруге және Директорлар кеңесінің талап етуімен қосымша тексеру жүргізуге шақырылған.

Банктің тәуелсіз аудитін жыл сайын компания «үлкен төрттік» қатарынан жүргізеді, оны Директорлар кеңесі сайлайды.

Банктің жыл айынғы есебін банктің Директорлар кеңесінің, банктің басқарушы буынының және комитеттің ықтимал тәуелсіз мүшелерінен сайланған Аудиторлық комитеттің мүшелері бекітеді.



Талғат Қуанышев

«Банк Kassa Nova» АҚ

Басқарма Төрағасы

Қуанышев мырза банктік салада 15 жылдан астам уақыт жұмыс істейді. Астон (Великобритания) Университетінің MBA дәрежесіне ие. «Банк Kassa Nova» АҚ-да қызметін бастағанға дейін «АТФ Банк» АҚ Басқармасы Төрағасының қызметін атқарды (2006-2007). Оның тәжірибесі бөлшек және корпоративтік банкинг, инвестицияларды басқару сияқты салаларды қамтиды. 2009 ж. бастап Қуанышев мырза «Банк Kassa Nova» АҚ Басқарма Төрағасы.



Нұрлан Қосақов

Басқарушы директор

Қосақов мырзаның банктік саладағы жұмыста үлкен тәжірибесі бар. 1994 ж. Қазақ мемлекеттік басқару академиясын бітіргеннен кейін мансабын «Эксимбанк» АҚ-да Инвестициялар бойынша кеңес беру департаментінің жетекші маманы болып бастады. 1997 ж. Алматы сауда-қаржы банкіне (кейіннен –«АТФ Банк» АҚ) келді, онда 12 жыл жұмыс істеп және Коммерциялық департаменттің Кредиттік басқармасының жетекші маманынан Басқарушы директор, Басқарма мүшесіне дейінгі жолдан өтті. Соңғы жылдары 2009 бастап 2011 дейін АТФ Лизинг АҚ (кейіннен –«Nova Лизинг» АҚ) вице-президент, президент болып жұмыс істеді. 2011 жылғы қарашадан бастап – «Банк Kassa Nova» АҚ Басқарушы директоры.



Михаэль Шнайдер
Басқарушы директор,
«Банк Kassa Nova» АҚ
Басқарма мүшесі

Шнайдер мырза – тәжірибелі банкир, мансабын Неміс Жинақ Банкінде бастаған. Оның Пфорцхайма (Германия) Бизнес-Мектебінің дипломы бар. Атап айтқанда Дүниежүзілік Банк мен Герман Халықаралық ынтымақтастық қоғамы іске асыратын микро және шағын бизнесті қаржыландыру бағдарламалары бойынша аға кеңесші және топ басшысы болып жұмыс істеді. Осы жоба шеңберінде Ресей мен Түркияда қосымша миссия жүргізді. Бұған дейін ол Румынияның жаңадан басталған бизнесі үшін бастапқы капитал қорын басқарды. Шнайдер мырзаның әлемнің қаржы саласындағы дамыған нарықтардағы жұмыстарда 20 жылдық тәжірибесі бар.



Айбек Меңдіғалиев

Басқарушы директор «Банк Kassa
Nova» АҚ Басқарма мүшесі,
Алматы қ. филиал Директоры

«Банк Kassa Nova» АҚ қызметін бастағанға дейін «АТФ-Лизинг» АҚ компания президенті лауазымын атқарды. 2001 бастап 2004 дейін «АТФ Банк» АҚ мен «Қазақстан Халық Банкі» АҚ-да жұмыс істеді, онда кредит беру бөлімінің менедежерінен Шағын және орта бизнеске кредит беру басқармасының бастығына дейінгі жолдан өтті. Айбек Меңдіғалиев 1977 ж. Батыс Қазақстан облысында туған. Қазақ мемлекеттік басқару академиясын (КазМБА) үздік бітірді. 2009 ж. бастап Меңдіғалиев мырза Басқарма мүшесі және «Банк Kassa Nova» АҚ Басқарушы директор лауазымын атқарады.

Банкті корпоративтік басқару мынадай негізгі ұстанымдар негізінде қалыптастырылған:

- Біз қызметті дамыту жобаларын жүзеге асырғанда Қазақстан Республикасының және басқа елдердің заңнамасын сақтаймыз;
- Адам құқығын құрметтейміз;
- Бизнесті адал, әділ және жауапкершілікпен жүргізу ұстанымдарын ұстанамыз;
- Іскерлік қызмет қатысушыларымен қарым-қатынаста өзара пайда табуға ұмтыламыз;
- Банкке адал және тұрақты серіктес ретінде сенім білдіреміз;
- Адал жұмыс істейтін және бастамашыл қызметкерлерімізді көтермелейміз және оларды кәсіби өсуге және дамуға ынталандырамыз;
- Банкте белгіленген «Мансаптық өсу көрсеткіштері» бойынша ағымдағы штат қызметкерлеріне артықшылық береміз.

Қызметкерлер

Банктің дамуының қозғаушы күші кадрлар болып табылды. Kassa

Жылдық есебі

Nova өз қызметкерлерін клиенттермен байланыс жасау құралы және олармен ұзақ мерзімді қатынастың дамуын құрайтын негізгі құралы ретінде қарастырады.

Осыған қарай қызметкерлерді іріктеуді, оқытуды, дамытуды және уәждемелеуді Банк басшылығы табыстың негізгі факторы деп қарастырады.

Kassa Nova әрбір қызметкерге жұмысқа орналасуға теңдей мүмкіндік береді. Біз қаржылық индустрияда жұмыс істегісі келетін жас мамандарға көңіл аударамыз.

Сонда да Kassa Nova қызметкерлер қатаң іріктеліп алынады, мұны инвестицияларды банктік қызметкерлерде сақтау деп қарастыруға болады. Стандарттардың жалпы деңгейін көтеру жұмысты үнемі бақылаумен қамтамасыз етіледі – бұл да тиісті талант пен нәтижелердің материалды түрде және мансап баспалдағымен өрлеу арқылы марапатталатындығының кепілдігі.

2011 ж. соңында банк қызметкерлерінң жалпы саны 210 жетті, бұл 2010 ж. салыстырғанда 17%-ға көбейді. Осы арқылы басшылықтың бюджеттің белгіленген көрсеткіштеріне сәйкес қызметкерлер санын ұлғайтқанда өндірушіліктерін жақсарту арқылы активтерді өсіру (+115%!) мақсаты ақталды.

Қызметкерлердің өндірушілігінің көрсеткіштері мансаптық өрлеу

саясатында - ол мансаптық өрлеу мақсаттарын, жалақыны көбейту деңгейлерін, келесі қызметтік деңгейге өрлеудің міндетті талаптарын белгілейді, анықталған қызметкерлерді алға өрлетуге және сыйлықақы төлеуге тікелей әсер етеді.

Ұжымның жас мүшелерін тәжірибелі мамандардың үнемі оқытуы бұдан әрі жұмыс кезінде барлығына міндетті болып табылатын қолдау көрсетуге ықпал ететін болады. 200 жуық қызметкерлер кәсіби дайындаудың банкішілік бағдарламаларына қатысады, оларды банк бизнес саласындағы жергілікті институттармен байланыста және банктік іс бойынша білікті оқытушылардың қатысуымен ұсынады. Түрлі семинарлар өткізіледі, онда пәндердің мынадай кең шеңбері бойынша сертификаттар беріледі: АТ пайдалану, бухгалтерлік есеп және салық салу, тәуекелдерді басқару және ақпараттық өзара әрекет.

Барлық қызметкерлер үшін теңдей мүмкіндік ұстанымы банктің Корпоративтік кодексінде бекітілген. Kassa Nova жақсы нәтижелерді марапаттай отырып, компания мақсаттарының шеңберінде қызметкерлерді жеке сәйкестендіруді қолдай отырып және ерешеленген таланттар мен ең жақсы кредит портфелін жинағандар үшін аса жоғары сыйақы ұсына отырып, әділ кадр саясатын ұсынады.

Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	78
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі

Қаржылық есептеме



Банктің қаржылық есептемесінің талдауы

2011 ж. Қазақстан экономикасының әрі қарай өскені және тұрақтанғаны көрінді, оның дәлелі макроэкономикалық көрсеткіштердің жақсаруы болды. Қазақстанның банктік жүйесінде де жағдай тұрақтанды. Kassa Nova банкі активтер көлемін ұлғайтуды жалғастырды, ол Қазақстан экономикасына берген кредиттер портфелі де өсті, депозиттер де ұлғайды.

Активтер

2011 ж. нәтижелер бойынша Kassa Nova банікінің активтері 2011 ж. үшін аудиттелген есептілікке сәйкес 51,7%-ға - 12,8 млрд.теңгеге дейін өсті, несиелік портфель көлемі – 10,434, 887 мың теңге және клиенттер депозиттерінң көлемі – 2,148,321 мың теңге.

Активтер құрылымы

	2011, мың теңге	2010, мың теңге
Ақшалай қаржы және олардың баламалары	1,341,373	2,815,707
Ұлттық Банктегі міндетті резерв	54,732	—
Клиенттерге берілген кредиттер	10,434,887	4,842,910
Негізгі қаржы мен материалдық емес активтер	884,276	623,576
Кейінге қалдырылған салықтық актив	35,846	64,203
Басқа активтер	47,439	92,254
Барлық активтер	12,798,553	8,438,650

Ақшалай қаржы және олардың баламалары

Ақшалай қаржы және олардың баламалары 2011 ж. қорытындысы бойынша 1,341,373 мың теңгені құрады. Олардың ішінде кассадағы ақша қаржысы 2010 ж. 242,547 мың теңгеден 2011 ж. 325,704 мың теңгеге дейін өсті. ҚР Ұлттық Банкіндегі «Ностро» тұрпатты шоттар 2010 ж. 692,745 мың теңгеден 2011 ж. қорытындылары бойынша 818,088 мың теңгеге дейін өсті. «Ностро» тұрпатты шоттар басқа банктерде жылдың аяғында 197,581 мың теңге болды.

Ақшалай баламалардың ешқандай баптары құнсызданған немесе мерзімі кешіктірілген болып табылмайды.

Клиенттерге берілген кредиттер

Банк 2011 ж. алдына бар клиент базасын сақтау және ұлғайту міндетін қойды. 2011 жыл үшін кредит портфелінің өсуі 4,3 млрд. теңгені құрады, бұл банк дамуының жағымды серпінін көрсетеді. Бұл ретте портфель сапасы жоғары тұрақты болып қалады. Аудиттелген есептілікке сәйкес 2011 ж. үшін қалыптастырылған провизия 114 млн. теңге. (2010 ж. - 126 млн. теңге.) Несиелік портфельдің жалпы көлемі 10,434,887 мың теңгеге жетті, 2010 жылдың аяғында 4,842,910 мың теңгені құрады.

Несиелік портфельдің өсуі есебінен банк активтері 1,51 рет өсті.

Жылдық есебі

Банк кредит берген салалар мыналар болды: қаржылық қызметтер (244,784 мың теңге), сауда (312,004 мың теңге), басқалар (221,419 мың теңге) және бөлшек клиенттерге берілген кредиттер (9,771,411 мың теңге). Бұл ретте бөлшек сектор клиенттеріне берілген несиелер құрамында тұтынушылық кредиттер көбірек, ол 2011 ж. соңында 8,421,255 мың теңгені құраған және жыл ішінде 3,381,344 мың теңгеден бастап көтерілді. Ипотекалық кредиттер жыл соңында 1,350,156 мың теңгені құрады, жыл басынан бастап 441,320 мың теңгеден бастап ұлғайды.

Бөлшек клиенттерге берілген кредиттер көбіне жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етілген.

Корпоративтік секторда берілген несиелер құрылымында ең үлкен үлестік салмақ жылжымайтын мүлік сатып алу несиелерінде – 536,963 мың теңге (69% - кредиттер портфеліндегі үлес), портфельдегі қалған бөлігі (31%) кредиттер бойынша болашақта түсетін ақшалай қаржыны құрайды – 241,244 мың теңге.

Негізгі қаржы мен материалдық емес активтер

Негізгі қаржы мен материалдық емес активтердің баланстық құны 2010 ж. 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес 623,576 мың теңгеге қарсы 2011 ж. 31 желтоқсанда 84,276 мың теңге.

Жер мен ғимараттардың баланстық құны 2010 ж. соңындағы 95,291

мың теңгеден бастап салыстырғанда 2011 ж. 31 желтоқсанда 212,235 мың теңге.

Бағдарламалық қамтамасыз етуден, патенттен және лицензиядан тұратын материалдық емес активтердің баланстық құны 2010 ж. соңындағы 311,574 мың теңгеден бастап салыстырғанда 96,113 мың теңге.

Банк міндеттемелері

Банк 2011 ж. корпоративтік клиенттер мен жеке тұлғалардың депозиттік базасын сақтауға және ұлғайтуға жұмыс істей отырып, қорландырудың ішкі көздерін белсенді түрде тартуды жалғастырды.

2011 ж. банк міндеттемелерінің жалпы сомасы 2010 ж. 2,708,174 мың теңгеден 6,678,296 мың теңгеге ұлғайды.

Міндеттемелер құрылымында мерзімді банктік депозиттер 2011 ж. қорытындылары бойынша 200,917 мың теңгені құрады, клиенттердің ағымдағы шоттары мен депозиттері – 2,148,321 мың теңге, тәртіптелген қарыздар – 4,279,541 мың теңге, басқа міндеттемелер – 49,517 мың теңге. Бұл ретте мерзімді кредиттер арасында корпоративтіктер 2011 ж. ішінде 2010 ж. қорытындылары бойынша 826,070 мың теңгеден 1,682,340 мың теңгеге дейін өсті. Бөлшек депозиттер 2011 ж. соңында 42,654 мың теңге.

Тәртіптелген қарыздар

2011 ж. 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес тәртіптелген борыш жергілікті және шетелдік ұйымдардан алынған қарыздардан және сатып алуға жатпайтын шоғырланбалы артықшылықты акциялардан болды.

Тәртіптелген қарыздар 2011 ж. соңында 3,239,541 мың теңге болды, сатып алуға жатпайтын шоғырланбалы артықшылықты акциялар - 1,040,000 мың теңге.

2011 ж. 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес барлық артықшылықты акциялар шығарылды және өзінің номиналдық құнымен – 1000 теңге бойынша толық төленді.

Барлық артықшылықты акциялар 2011 жылғы 6 маусымда төленген. Банк артықшылықты акциялар бойынша 45,000 мың теңге (2010 ж. 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес: жоқ) мөлшерінде дивиденд есептеді, оның 5,000 мың теңгесі 2010 ж. 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес төленген.

Банктік капиталдандыру

Банктің меншік капиталы 2011 ж. қорытындылары бойынша 1,24 рет өсті. Банктің акционерлік капиталы 340 000 мың теңгеге ұлғайып, 6,340,000 мың теңгені құрады. Банк капиталының барлығы міндетемелермен бірге 12,798,553 мың теңге.

Банктің таза кірісі 78 млн. теңге. Осылайша «нөлден» құралған банк аз уақыт ішінде шығынсыздық нүктесіне жетті. 2011 ж. үшін операциялық табыстармен активтерге қатысты операциялық шығыстар азайды. Таза пайыздық табыстар 1,72 рет ұлғайды, қызметтер мен комиссиялар бойынша таза табыстар - 10,8 рет өсті.

Таза пайыздық маржа мен пайыздық спрэд жоғары болып қалады, өйткені кредит берудің негізгі бағыты аз ғана сомалар мен кредит беру мерзімдері бар жеке тұлғалар мен жеке кәсіпкерлер болып қалады. Меншік капиталы жеткіліктілігінің коэффициенті (к2) 0,844 (ең аз мәнде 0,1) құрайды, сондай-ақ банктік өтімділік бойынша жоғары көрсеткіштері бар.

Kassa Nova банкінің негізгі қаржылық көрсеткіштері

Негізгі қаржылық көрсеткіштер	Серпін, %	2011 жыл, теңге	2011 жыл, теңге
Активтер	52	12798553	8438650
Меншік капиталы	24	7120257	5730476
Таза пайыздық табыс	72	1247722	724728
Қызметтер мен комиссиялар бойынша таза табыс	981	21898	2026
Салық салынғанға дейінгі таза кіріс	130	78138	-261287
Клиенттерге қарыздар	115	10434887	4842910
Провизиялар	- 10	114731	126880
Таза пайыздық маржа	2,01	13,94%	11,93%
Пайыздық спрэд	0,67	11,1%	10,43%
Операциялық шығыстар/ Операциялық табыстар	- 42	0,94	1,36
Меншік капиталы жеткіліктілігінің коэффициенті К1	7,9	0,844	0,765
Операциялық шығыстар/ Активтер	- 2,38	9,27%	11,65%

Басқарма Төрағасының алғы сөзі	58
Банк туралы	64
Филиалдар желісі	69
Клиенттер	69
Өнімдер	72
2012 жылға арналған жоспарлар	73
Корпоративтік басқару	78
Қызметкерлер	87
Қаржылық есептеме	90
Тәуелсіз аудиторлар есебі	98

KASSA
NOVA
БАНК

Жылдық есебі

Тәуелсіз аудиторлар есебі



Жылдық есебі

«Банк KassaNova» АҚ Директорлар кеңесіне

«Банк Kassa Nova» (бұдан әрі - «Банк») АҚ 2011 жылғы 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес қаржылық жағдай туралы есептен, жиынтық табыс туралы есептерден, капиталдағы өзгерістерден және көрсетілген күні аяқталатын жыл ішіндегі ақшалай қаржы қозғалысы туралы есептен және есептік саясаттың негізгі ережелерін қысқаша беруден және басқа түсіндірмелік ескертулерден тұратын қаржылық есептемеге қоса берілетін аудитті жүргіздік.

Банк басшылығының қаржылық есептемеге дайындалу жауапкершілігі

Көрсетілген қаржылық есептемені Қаржылық есептеменің халықаралық стандарттарына сәйкес дайындау және дұрыс беру, сондай-ақ басшылық адал емес әрекеттер мен қателер салдарынан жіберілген едәуір ауытқулардан тұрмайтын қаржылық есептемені дайындауға қажетті деп санайтын мұндай ішкі бақылау жүйесін ұйымдастыру жауапкершілігі Банк басшылығында болады.

Аудиторлардың жауапкершілігі

Біздің жауапкершілігіміз көрсетілген қаржылық есептеме туралы біз жүргізген аудит негізінде пікірімізді білдіру болып табылады. Біз аудитті Аудиттің халықаралық стандарттарына сәйкес жүргіздік. Бұл стандарттар бізден этика нормаларын сақтауды, сондай-ақ аудитті қаржылық аудит айтарлықтай бұрмаланбауы ақылға қонымды сенімді бола алатындай түрде жоспарлауды және жүргізуді талап етеді.

Аудит қаржылық есептемедегі сандық және мазмұндық мәліметтерді растайтын аудиторлық дәлелдемелерді алуға бағытталған рәсімдерді жүргізуден тұрады. Рәсімдерді таңдау адал емес әрекеттер мен қателер салдарынан жіберілген едәуір ауытқулардың бар болу тәуекелін бағалауға негізделетін аудитор тұжырымдамасының мәні болып табылады. Бұл тәуекелді бағалау процесінде тиісті аудиторлық рәсімдерді таңдау мақсатымен, бірақ ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі туралы пікірін білдіру мақсатымен емес, аудитор қаржылық есептемені дайындауды және дұрыс беруді қамтамасыз ететін ішкі бақылау жүйесін қарастырады. Аудит сондай-ақ қабылданған есептік саясаттың дұрыс екендігін және басшылық есептеген бағалау көрсеткіштерінің негіздемелі екендігін бағалаудан, сондай-ақ жалпы қаржылық ақпаратты беруді бағалаудан тұрады.

Біз аудит барысында алынған дәлелдемелер көрсетілген қаржылық есептеме туралы аудиторлық пікір білдіруге жеткілікті негіздеме болады деп түсінеміз.

Пікір

Біздің пікірімізше қоса берілетін қаржылық есептеме Банктің 2011 жылғы 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес барлық айтарлықтай қатынастағы қаржылық жағдайын, сондай-ақ көрсетілген күні аяқталатын жыл ішіндегі оның қызметінің нәтижесін және ақшалай қаржы қозғалысын «Қаржылық есептеменің халықаралық стандарттарына» сәйкес дұрыс көрсетеді.



Ким Е. В.

Сертификатталған аудитор
Қазақстан Республикасы,
Аудитордың кәсіби куәлігі
2011 жылғы 8 тамыз Ш МФ-0000042

«КМПА Аудит» ЖШС

Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі берген 2006 жылғы 6 желтоқсандағы №0000021 аудиторлық қызметпен айналысу туралы мемлекеттік лицензия



Нигай А. Н.

«КМПА Аудит» ЖШС Бас директоры,
Жарғы негізінде әрекет етуші

30 наурыз 2012

Жылдық есебі

	Ескерту	2011 ж. мың теңге	2010 ж. мың теңге
Пайыздық табыстар	4	1,457,123	731,607
Пайыздық шығыстар	4	(209,401)	(6,879)
Таза пайыздық табыс		1,247,722	724,728
Комиссиялық табыстар		23,334	5,831
Комиссиялық шығыстар		(1,436)	(3,805)
Таза комиссиялық табыс		21,898	2,026
Шетел валютасымен жүргізілген операциялардан түскен таза табыс (залал)		3,845	(6,180)
Басқа операциялық табыстар (залалдар)		(8,684)	1,713
Операциялық табыстар		1,264,781	722,287
Залалдарды (құнсызданудан) қалпына келтіру	5	10,961	(126,652)
Қызметкерлерге шыққан шығыстар	6	(608,075)	(433,600)
Басқа жалпы әкімшілік шығыстар	7	(589,529)	(423,322)
Салық салынғанға дейінгі кіріс (залал)		78,138	(261,287)
Табыс салығы бойынша үнем (шығыс)	8	(28,357)	50,321
Жыл ішіндегі кіріс (залал) және басқа жиынтық табыс		49,781	(210,966)

	Ескерту	2011 ж. мың теңге	2010 ж. мың теңге
АКТИВТЕР			
Ақшалай қаржы және олардың баламалары	9	1,341,373	2,815,707
Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкіндегі міндетті резерв		54,732	-
Клиенттерге берілген кредиттер	10	10,434,887	4,842,910
Негізгі қаржы және материалды емес активтер	11	884,276	623,576
Кейінгі қалдырылған салықтық актив	8	35,846	64,203
Басқа активтер	12	47,439	92,254
Барлық активтер		12,798,553	8,438,650
МІНДЕТТЕМЕЛЕР			
Мерзімді банктік депозиттер		200,917	-
Клиенттердің ағымдағы шоттары мен депозиттері	13	2,148,321	2,659,287
Реттелген қарыздар	14	4,279,541	-
Басқа міндеттемелер	15	49,517	48,887
Барлық міндеттемелер		6,678,296	2,708,174
КАПИТАЛ			
Акционерлік капитал	16	6,340,000	6,000,000
Жинақталған залалдар		(219,743)	(269,524)
Барлық капитал		6,120,257	5,730,476
Барлық міндеттемелер мен капитал		12,798,553	8,438,650

Жылдық есебі

	2011 ж. мың теңге	2010 ж. мың теңге
ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕН ТҮСКЕН АҚШАЛАЙ ҚАРЖЫ ҚОЗҒАЛЫСЫ		
Пайыздық табыстар	1,411,910	731,730
Пайыздық шығыстар	(179,932)	(1,350)
Комиссиялық табыстар	23,310	5,831
Комиссиялық шығыстар	(1,436)	(3,805)
Шетел валютасымен жүргізілген операциялардан түскен таза табыс (залал)	4,807	100
Басқа операциялық табыстар (залалдар) бойынша (төлемдер) /түсімдер	(8,685)	1,713
Қызметкерлерге шыққан шығыстар төлемі	(611,372)	(429,248)
Басқа жалпы әкімшілік шығыстар	(477,885)	(378,333)
Операциялық активтердің (ұлғаюы)/азаюы		
Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкіндегі міндетті резерв	(54,73)	–
Клиенттерге берілген кредиттер	–	606,486
Бас компанияның дебиторлық берешегі	(4,411)	(889)
Басқа активтер		
Операциялық міндеттемелердің (ұлғаюы)/азаюы	200,000	–
Мерзімді банктік депозиттер.	(525,073)	2,652,160
Клиенттердің ағымдағы шоттары мен депозиттері.	3,919	26,122
Басқа міндеттемелер.	(5,763,032)	132,178

	2011 ж. мың теңге	2010 ж. мың теңге
Операциялық қызметтен түскен ақша қаржысы (пайдалану)/пайдаланылды		
ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕН ТҮСКЕН АҚШАЛАЙ ҚАРЖЫ ҚОЗҒАЛЫСЫ	(323,113)	(558,936)
Негізгі қаржы және материалды емес активтерді сатып алу	17	4,915
Негізгі қаржы және материалды емес активтерді сату	(323,096)	(554,021)
Негізгі қаржыны инвестициялық қызметте пайдалану		
ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕН ТҮСКЕН АҚШАЛАЙ ҚАРЖЫ ҚОЗҒАЛЫСЫ	4,255,800	–
Реттелген қарыздардың түсуі.	340,000	–
Акционерлік капиталды шығарудан түскен түсімдер.	4,595,800	–
Қаржылық қызметтен түскен ақшалай қаржы	(1,490,328)	(421,843)
Ақшалай қаржы мен оның баламасының таза азаюы.	15,994	(8,113)
Валюталық бағамдар өзгерістерінің ақшалай қаржы мен оның баламасының көлеміне әсері	2,815,707	3,245,663
Жылдың басындағы ақшалай қаржы мен оның баламасы	1,341,373	2,815,707
Жылдың соңындағы ақшалай қаржы мен оның баламасы (9-ескерту)		

мың теңге	Акционерлік капитал	Жинақталған залал	Барлық капитал
2010 жылғы 1 қаңтардағы қалдық	6,000,000	(58,558)	5,941,442
Жыл ішіндегі залал мен жалпы жиынтық залал	-	(210,966)	(210,966)
2010 жылғы 31 желтоқсандағы қалдық	6,000,000	(269,524)	5,730,476
Жыл ішіндегі жүргізілген операциялар кіріс пен жалпы жиынтық табыс	-	49,781	49,781
Капитал құрамында тікелей көрсетілген меншіктенушілермен			
Акцияларды шығару	340,000	-	340,000
Барлық меншіктенушілермен жүргізілген операциялар	340,000	-	340,000
2011 жылғы 31 желтоқсандағы қалдық	6,340,000	(219,743)	6,120,257