

Повышение потребительского доверия в банковском секторе Таджикистана



Предпосылки

- Финансовый сектор пострадал от последствий пост-советских и послевоенных проблем
 - Отсутствие государственного банка как активного и главного игрока на рынке
 - Отсутствие единого устойчивого общенационального частного банка в Таджикистане
- Сектор в основном зависит от денежных переводов
 - Около 1 млн. рабочих-мигрантов
 - переводят от 200 млн. \$ до 1 млрд. \$ в год
 - Составляет от 20 до 50% ВВП Таджикистана

Предпосылки

- Банковский сектор характеризуется значительными и структурными недостатками в финансовом посредничестве

Финансовый сектор Таджикистана, суммы в тыс. Сомони					
	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП (номинальный)	2 528 800	3 365 400	4 757 800	6 157 500	7 201 100
Кредиты в % ВВП	15%	14%	11%	15%	16%
Активы в % ВВП	18%	18%	16%	20%	22%
Депозиты в % ВВП	4%	4%	5%	5%	7%

в сравнении с денежными переводами **20% - 50%** ВВП!

- Только экономический рост содействует росту сектора

Предпосылки

- Только 50% денежных переводов проходят через банковский сектор
 - Объем переводов увеличился почти в десять раз с 2001 по 2004, когда 30% налог на такие переводы был отменен!
- Банки на сегодняшний день не смогли трансформировать денежные переводы в сбережения или содействовать привлечению сбережений в целом.

Причины

- Банки имеют определенные проблемы с управлением и прозрачностью
 - Банки подвержены (полагается, что подвержены) политическому и регулятивному влиянию
 - Компании не работают полностью легально (налоговый и таможенный режим)
 - Компании чувствуют себя незащищенными от самопроизвола государственных чиновников
- проблемы в создании доверия между
→ общественностью и банками
- население продолжает хранить свои сбережения
→ в наличностью, вкладывать в покупку скота или в другие активы быстро превращаемые в наличность

Предложения для обсуждения

Задачи банков (МФО)

- Повысить видимую прозрачность и усовершенствовать управление
- Проводить более эффективные рекламные кампании и маркетинг
- Гарантировать и защищать тайну банковских операций
- Использовать существующие взаимоотношения с клиентурой (доверие!) для привлечения депозитов в форме сопутствующей услуги

Предложения для обсуждения

Задачи банков (МФО)

- Разрабатывать новые продукты (кредит со сбережением)
- Привязать денежные переводы к кредитам и депозитам
- Информационная кампания о страховании депозитов
- Создать новые структуры услуг для сельских районов
- Проводить тренинги по маркетингу депозитов и перекрестной продаже (программы стимулирования) для персонала

Предложения для обсуждения

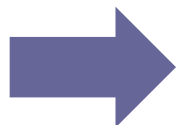
Регулятивные вопросы

- Амнистия сбережений
- Доработать налоговые и таможенные требования, для удовлетворения особенностям малого бизнеса
- Повысить прозрачность государственных инспекций
- Обучить предпринимателей их правам и средствам защиты
- НБТ необходимо оказать поддержку фонду депозитного страхования и использовать свою репутацию для повышения доверия банковскому сектору Таджикистана (PR-кампании, тренинги)

Предложения для обсуждения

Задачи доноров

- Проанализировать законодательство, рынок депозитов и нежелания клиентов
- Предложения для улучшения конъюнктуры депозитов
- Разрабатывать новые депозитные продукты
- Развивать рекламные кампании и маркетинг продуктов
- Тренинги по разработке продуктов, ценообразованию и маркетингу
- Содействовать развитию или анализировать фонд депозитного страхования
- Работать на дальнейшей легализацией частного сектора



Задача ЕБРР: исследование депозитного рынка в 2007

Заключение

- Задачи и вопросы не могут быть решены только одной стороной
- Требуют сотрудничества и координации между банками (МФО), государственными органами, НБТ и донорами
- Кто-то должен взять на себя инициативу
- Текущее состояние: повышение осведомленности
- Дальнейшие шаги: участие, концепция, осуществление, анализ, постоянная доработка/развитие