

12 июня 2008 года

Михаил Матовников,
генеральный директор ЗАО "Интерфакс Бизнес Сервис"



IR-CASE: КРИЗИСНЫЙ IR или КАК ПЕРЕУБЕДИТЬ РЫНОК?

Для многих компаний IR – это повод поговорить о своих достижениях, замалчивая свои проблемы. Однако в кризисной ситуации компания может оказаться перед необходимостью говорить именно о неприятных вещах. Именно в этот момент острее всего проявляется различие между IR и PR, вызванное принципиальным различием аудитории IR и PR-службы.

Ситуация

Клиент – крупный банк в Казахстане – в период с начала мирового финансового кризиса столкнулся с резким снижением капитализации (более 50%).

Падение капитализации частично объясняется общим падением банковских акций в мире и акций казахстанских банков в том числе. Дополнительное давление на акции банка оказала ситуация в Казахстане: кризис на рынке недвижимости (падение цен на жилую недвижимость на 25%), высокая доля иностранных заимствований банков на мировых рынках – в среднем 40% пассивов, опасения девальвации тенге и резкого снижения качества кредитов банков.

По мнению заказчика, столь резкое падение стоимости акций банка было не обоснованно.

Основные трудности

Главная задача в такой ситуации – развернуть падение курса акций банка, восстановить доверие инвесторов, в том числе на долговом рынке (который для банка также оказался закрыт).

Главной сложностью в данной ситуации была необходимость преодолевать одновременно тенденцию падений акций в данной стране и в данном секторе, а не просто решать проблемы, специфические для отдельной компании. Некоторые опасения инвесторов (такие, как опасения девальвации) в принципе нельзя решить на уровне отдельного эмитента.

Кроме того, традиционная IR-технология – встречи с акционерами и общение с аналитиками инвестиционных банков была неэффективна, так как инвесторы банка понесли очень серьезные потери и вряд ли могли позволить себе дополнительно покупать акции банка, соответственно, спрос на акции мог появиться только со стороны новых инвесторов.

Аналитики инвестиционных банков в данный период отдавали явное предпочтение другому банку. Фаворитом аналитиков среди банков Казахстана был другой банк – Халык-банк, намного менее зависящий от заимствований на иностранных рынках.

Решение: комплекс адресных мероприятий для инвесторов

Была разработана концепция решения данной задачи, основанная на технологии Адресной работы с инвесторами, состоящая из (1) идентификации оптимальных контактных лиц, (2) полной переработки сообщений для инвесторов и (3) использовании всех способов адресной коммуникации с инвесторами.

Работа началась с идентификации владельцев GDR банка на LSE (shareholder ID), данные показали значительное изменение структуры акционеров по сравнению с IPO, на базе анализа текущих акционеров и базы данных по акционерам других компаний был сделан отчет о потенциальных инвесторах (Targeting).

Однако работа как со старыми, так и с новыми инвесторами требовала полной переработки сообщений. Был проведен специальный опрос инвесторов и аналитиков (Perception study), который был призван выявить наиболее важные для инвесторов вопросы, проблемы и мнения относительно банка. Среди прочего, в частности, опрос показал, что инвесторы хорошо осведомлены о проблемах банка, страны и сектора, про этом инвесторов не сильно убеждали утверждения, что "у нас все хорошо" и "девальвации не будет".

Было принято решение для переработки всех презентационных материалов с целью показать наихудшее развитие событий для банка. В частности, было показано, что может произойти с банком в случае реализации всех опасений инвесторов, проведенный анализ показал, что даже при наихудшем развитии событий снижение акций не оправданно, и они имеют потенциал роста.

Для решения "общественных" проблем банк запустил специализированный бюллетень для инвесторов, в котором представлялась информация не только о самом банке, но и о действиях ЦБ, правительства, макроэкономических показателях и даже... о других банках. Это позволило инвесторам лучше понимать происходящее в стране и в итоге снизило опасения девальвации.

На завершающем этапе важнейшим вопросом стало донесение переработанной информации для инвесторов и аналитиков. Наряду с традиционными встречами с инвесторами и аналитиками, а также роуд-шоу по потенциальным инвесторам банк впервые в Казахстане стал использовать телеконференции с трансляцией интернете (webcast), которые показали очень высокий уровень участия в инвесторов (в телефонной конференции, длившейся почти 2 часа приняло участие более 150 человек).

Кстати, именно здесь ярко проявилась отличие IR от PR-работы. Признание банком наличия проблем может вызвать панику среди клиентов, особенно у вкладчиков, но отказ обсуждать проблемы вызовет негативную реакцию инвесторов.

Большая часть этой IR-программы не имеет никакого отношения к выполнению требований регуляторов, наоборот, эффективность проблемы была основана на значительном перевыполнении минимальных требований.

Эффект для эмитента

Через 3 месяца работы падение акций остановилось и начался их рост (время начало роста почти совпало с проведением телефонной конференции по итогам очередного квартала), причем рост акций происходил на фоне падения акций других банков Казахстана (включая Халык-банк) и даже превзошел рост индекса РТС (российские акции намного меньше пострадали от мирового кредитного кризиса).

Эффект для консультанта

Успешная работа была замечена другими банками в Казахстане, клиентами стали 4 из 5 крупнейших банков страны (включая банки, не проводившие пока IPO), которые столкнулись с аналогичными проблемами со своими инвесторами.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

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

Тел. (+7 495) 250-80-36

Факс (+7 495) 250-94-57

E-mail: ir@interfax.ru

Web: www.irconsulting.ru; www.e-disclosure.ru

Компания "**Интерфакс Бизнес Сервис**" является дочерней компанией Группы "Интерфакс" и специализируется на оказании сервисов и консалтинговых услуг в области отношений компаний с инвесторами (Investor Relations) в России и странах СНГ.

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

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

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

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

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

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

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