**Кто пользуется исламским банкингом в Казахстане**

Казахстан — первая страна СНГ, где начал работу исламский банк. Это произошло в 2010 году, с открытия исламского банка Al Hilal. Первые 7 лет банк работал с корпоративными клиентами, а в августе 2017 года запустил розничное направление в городах Алматы, Астана и Шымкент. В октябре банк запустил первую в Казахстане исламскую ипотеку. Чтобы понять, кто и почему пользуется исламским банкингом в Казахстане, а также взглянуть на него глазами потребителя, мы решили расспросить трех клиентов банка.

Плашка: продукты для физических лиц

**Александр Возраст: 42 года**

**Сфера деятельности: юриспруденция**

**Продукт: Депозит Мудараба**

***-*** *Не могли бы вы пояснить, что такое депозиты в исламском банке?*

- В исламском банке нет фиксированной процентной ставки, а депозиты носят более инвестиционный характер, особенно это касается депозита Мудараба. Я приношу свои средства в банк на определенный срок. Банк в свою очередь инвестирует их в бизнес-проекты экономики страны. Полученную прибыль от инвестиций мы с банком делим по заранее оговоренным пропорциям. Кстати, прибыль по вкладу Мудараба я получаю ежемесячно.

***-*** *То есть вы не знаете какая будет прибыль?*

- Это не совсем так, до открытия депозита я могу ознакомится с исторической прибылью по депозиту за любой период. Разброс по прибыльности не сильно большой, и можно легко определить приблизительную доходность.

***-*** *А почему депозит именно в исламском банке?*

- Я не рассматриваю Al Hilal как нечто стоящее отдельно от банковской системы. Для меня он такой же банк. И поэтому, когда я выбирал депозит, то опирался на два критерия: доходность и надежность. Так и выбрал.

*- Говоря о надежности, ведь депозиты исламского банка не входят Фонд Гарантирования депозитов. Вас это не смущает?*

- В Фонде гарантирования депозитов есть ограничения по размеру и максимальной доходности. К примеру, по валютным депозитам, что сейчас очень актуальны, максимальный размер – 5 млн тенге, а всё, что выше – под гарантию не попадает. Так как размер моего вклада заметно превышает данную сумму, то я в первую очередь смотрю на надежность и стабильность самого банка. Для меня решающую роль сыграло то, что Al Hilal входит группу, которая на 100% принадлежит Правительству Абу-Даби и имеет высокий кредитный рейтинг А+ от Fitch Ratings.

**Айжан Возраст: 28 лет**

**Сфера деятельности: бухгалтерский учет**

**Продукт: Исламская ипотека**

***-*** *Объясните, как работает исламская ипотека?*

- На самом деле, ничего сложного. Если коротко, то банк покупает выбранное вами жилье и далее продает его вам с наценкой в рассрочку, которую вы выплачиваете ежемесячно. Наценку банка и итоговую сумму вы знаете заранее.

***-*** *В чем же тогда разница с просто ипотекой?*

- Так как в начале сделки банк приобретает жилье, он проводит полную юридическую экспертизу приобретаемой недвижимости. Более того, страхование имущества, регистрация залога и сделки проводятся за счет банка. Но для меня главным является то, что я не будут переплачивать за метод погашения равными платежами.

***-*** *Можно подробнее остановиться на этом*

- Я просто как бухгалтер знаю некоторые финансовые тонкости. В ипотеках традиционных банков есть два метода оплаты: аннуитетный и дифференцированный платеж. Аннуитетный – это когда вы платите за ипотеку всегда одинаковый платеж. Первое время вы в основном платите за проценты, и лишь небольшая часть платежа идёт на погашение самого долга. Таким образом основная сумма долга «висит» на вас большее количество времени, что в свою очередь увеличивает комиссию банка. При дифференцированном платеже первое время вы платите большие платежи, и со временем они уменьшаются. Здесь вы выплачиваете всегда одинаковый размер основного долга и дополнительно накапавший процент. Так как вы быстрее оплачиваете основной долг, то в итоге по ипотеке меньше заплатите за проценты. Но первые пару лет тяжело платить при таком методе. Исламская ипотека от Al Hilal рассчитывает итоговую сумму, как при методе дифференцированного платежа, но выплачиваешь всегда одну сумму, как при аннуитетном. Это удобно и выгодно, мы сэкономили почти 18% от общей суммы по ипотеке.

*- Исламская ипотека запустилась в октябре, вы уже успели её оформить?*

- Я просто работаю в компании, которая сотрудничает с исламским банком Al Hilal. Перед запуском нового продукта, особенно если он первый в Казахстане, часто проводят тестовый период для своих сотрудников и партнеров. Наша компания попала в их число. А мы с мужем как раз подыскивали жилье для ипотеки. Мы узнали условия, посчитали, подумали и подали заявку. Как нам сказали, мы – чуть ли не первые, кто воспользовался исламской ипотекой в Казахстане.

Плашка: продукты для бизнеса

**Тимур Возраст: 56 лет**

**Сфера деятельности: Строительство**

**Продукт: Иджара; Товарная Мурабаха.**

***-*** *Как ваша компания стала клиентом исламского банка Al hilal?*

- Примерно 2 года назад наша строительная компания готовилась к началу строительства ряда промышленных объектов, которое требовало расширение собственного парка автотехники. Как финансовый директор я начал рассматривать варианты получения кредита, но в банке, где мы обслуживались, одобрения на приемлемых условиях не получили. Это был период после девальвации, когда у многих банков были трудности с ликвидностью. Начал искать варианты в других банках и лизинговых компаниях. Так я узнал, что в исламском банкинге есть инструмент – Иджара, похожий на обычный лизинг, но есть ряд особенностей. Дали добро. Постепенно стали их постоянным клиентом.

***-*** *Расскажите об иджаре, что за особенности?*

Это исламский лизинг. Банк покупает, в моем случае, автотехнику и передает компании в пользование за плату, а в конце срока иджары техника переходит вам в собственность. Если говорить об особенностях, то, в случае неисправности, к примеру, грузовика, выплаты по иджаре приостанавливаются до момента его восстановления. И вообще, в течение срока аренды банк является владельцем данного имущества и несёт все риски, связанные с ним. В строительном бизнесе и так немало рисков, что уберечь себя от некоторых из них – весьма кстати. Еще, в период срока иджары, я не плачу налоги по технике, поскольку имущество находится в собственности банка.

В добавок ко всему, есть одна особенность, но связанная не с отдельным продуктом, а с самим банка Al Hilal, — более тщательный анализ твоего бизнеса. Для кого-то это может быть минусом. Но для нас это большой плюс, наша компания много лет демонстрирует надёжность и стабильность, у нас все налажено, и это делает нас привлекательным для банка клиентом. Банк это видит, и предоставляет продукт на специальных для нас условиях.

***-*** *Какие еще продукты вы используете?*

- В целом, здесь есть все для ведения бизнеса в современных условиях, не только строительства. Не считая стандартных расчетно-кассовых операций, я еще использую «товарную мурабаху». Это продукт для пополнения оборотных средств. В основном для закупки и других повышенных расходов перед началом строительного сезона. В нашем бизнесе прибыль не круглогодична, поэтому возникает необходимость в быстрых средствах.