

TBC Group Annual Report

თიბისი ჯგუფის წლიური ანგარიში

2010



თიბისი ბანკი
T B C B A N K

ჩვენ ვაძლიერებთ ერომანეთს

შინაარსი:

Content:

თიბისი ჯგუფის შესახებ

- 02 თიბისი ჯგუფის შესახებ
- 06 2010 წლის შედეგები
- 09 ჯგუფის თავმჯდომარის მიმართვა
- 11 მმართველი ორგანოების წევრები
- 19 აქციონერები

სტრატეგია

- 21 გენერალური დირექტორის მიმოხილვა
- 23 ბიზნესის მიმოხილვა
- 32 სოციალური პასუხისმგებლობა

ფინანსური შედეგები

- 37 ფინანსური მიმოხილვა

რისკების მართვა და კორპორაციული მართვა

- 43 რისკების მართვა
- 43 კორპორაციული მართვა

თიბისი ბანკის კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგება

- 49 აუდიტორის დასკვნა
- 50 კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგება
- 54 განმარტებები და შენიშვნები

About the TBC Group

- 03 About the TBC Group
- 07 2010 performance highlights
- 10 Group Chairman's statement
- 12 Members of the Governing Bodies
- 19 Shareholders

Strategy

- 22 Chief Executive's review
- 23 Business review
- 33 Social Responsibility

Performance

- 38 Financial Review

Risk Management & Corporate Governance

- 44 Risk Management
- 44 Corporate Governance

Consolidated Financial Statements of TBC Bank

- 49 Auditor's Report
- 50 Consolidated financial statements
- 54 Notes to consolidated financial statements

თიბისი ჯგუფის შესახებ
About the TBC Group



თიბისი ჯგუფის შესახებ

ჩვენ წარმოვადგენთ საქართველოში წამყვან ბანკს, რომელიც საცალო, კორპორატიულ, მცირე და საშუალო ბიზნესებზე ორიენტირებული, განვითარებული საბანკო არხების მეშვეობით, მომხმარებლებს სთავაზობს პროდუქტების მრავალფეროვან არჩევანს. ჩვენ ფართოდ ვართ წარმოდგენილი საქართველოში და ვფლობთ მუდმივად მზარდ ქსელს რეგიონში.

თიბისი ბანკი 1992 წელს დაფუძნდა. სულ მოკლე ხანში, ჩვენ ვიქცით ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ ფინანსურ ინსტიტუტად. დღეს, ჩვენი ისტორიის მე-19 წლისთავზე, ჩვენ ვფლობთ ქვეყნის საცალო სადეპოზიტო ბაზრის უდიდეს წილს, 31.8%-ს, ჯამური სესხების 23.8%-ს და ჯამური დეპოზიტების 24.7%-ს, გვაქვს უძლიერესი ბრენდი, საუკეთესო მომსახურება და შეუბღალავი რეპუტაცია.

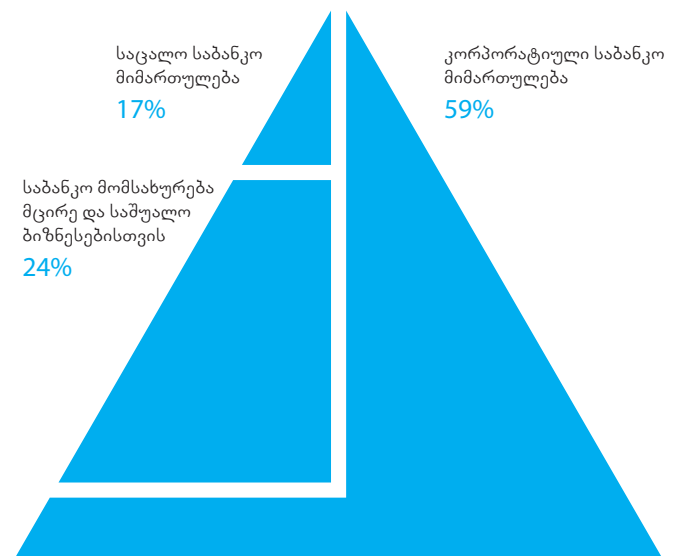
საქართველოში არსებული 45 ფილიალის მეშვეობით, ჩვენ ვემსახურებით ჩვენი ყველა ბიზნესმიმართულების 500,000 კლიენტს.

ჩვენი აქციების ძირითად ნაწილს ფლობენ: 4 საფინანსო ორგანიზაცია – საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC), ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD), გერმანიის ინვესტიციებისა და განვითარების კომპანია (DEG) და ნიდერლანდების განვითარების ფინანსური კომპანია (FMO). ასევე უცხოური კერძო ფინანსური ინსტიტუტები – ჯეი პი მორგანი (JP Morgan) და ეშმორი (Ashmore Funds) და ქართველი ფიზიკური პირები.

ჯგუფის წმინდა მოგება

49 მლნ ლარი

ბიზნეს მიმართულებების მიხედვით



საცალო საბანკო მიმართულება:

ჩვენ ვართ ერთ-ერთი წამყვანი ბანკი საცალო ბაზარზე. ეფექტური ფილიალების ქსელისა და მრავალფეროვანი ელექტრონული არხების მეშვეობით, მომხმარებლებს ვთავაზობთ პროდუქტების სრულ სპექტრს.

2010 წელს ბანკის საცალო სესხების ნაზრდმა 35.9% შეადგინა და საცალო სესხების ბაზრის 23.2% პროცენტი მოვიპოვეთ. ძლიერი ბრენდის, მომხმარებელთან ურთიერთობის უნიკალური და მნიშვნელოვანი გამოცდილების დამსახურებით, ჩვენ ვფლობთ ლიდერი ბანკის პოზიციებს საცალო დეპოზიტების ბაზარზე. 2010 წელს ჩვენი ზრდა ამ მიმართულებით იყო 27.0%, ხოლო ბაზრის წილმა 31.8% შეადგინა.

About the TBC Group

We are a leading bank in Georgia offering a broad range of products through our extensively developed retail, corporate and SME banking business lines, with a wide presence in Georgia and an expanding network in the region.

Established in 1992, we have grown into one of the largest financial institutions within a decade. At our 19th anniversary, we maintained the largest share of (31.8%) of the country's retail deposits, 23.8% market share in total loans and 24.7% market share in total deposits. We also enjoy the strongest brand, the best customer experience and a good reputation.

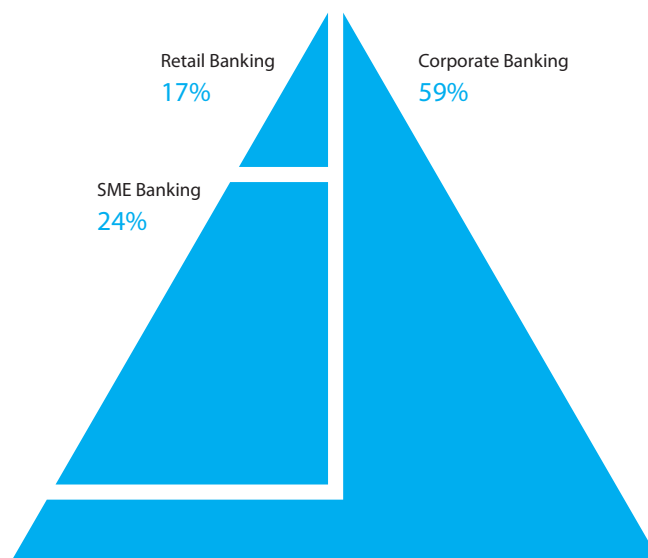
With 45 branches throughout Georgia, we serve 500,000 clients in all business lines.

Four multilateral organizations such as EBRD, IFC, DEG and FMO, along with JP Morgan and Ashmor Funds and Georgian individuals hold a majority of our shares.

The Group's Net Profit

GEL49 m

by business lines



Retail Banking

We are one of the leading banks in the Retails Market, offering a full range of products through our most effective branch network and diversified electronic channels. In 2010, we achieved growth of 35.9%, reaching 23.2% of the retail loan market share.

Taking advantage of a strong brand and our unique and memorable customer experience, we are the leading bank in the retail deposits market. In 2010 we grew by 27.0% reaching 31.8% of market share.

კორპორატიული საბანკო მიმართულება:

კორპორატიული საბანკო მომსახურება თიბისი ბანკის მთავარი ბიზნეს მიმართულებაა, რომელზეც ბანკის მთლიანი სასესხო პორტფელის 49.0% მოდის. ჩვენ ვართ ბანკი, რომელსაც პირველ რიგში მიმართავენ მსხვილი კორპორატიული კლიენტები. თიბისი ბანკს აქვს საუკეთესო ექსპერტიზა ყველა ინდუსტრიაში და მომხმარებლებს ვთავაზობთ მათ ინდივიდუალურ საჭიროებებზე მორგებულ ფინანსურ გადაწყვეტილებებს. მცირე და საშუალო ბიზნეს მიმართულების ჩათვლით, კორპორატიული სექტორის წილი დეპოზიტებში 18.1%-ია, ხოლო სესხებში – 24.2%¹.

2010 წელს მნიშვნელოვნად, 64.9%-ით გაიზარდა კორპორატიული დეპოზიტების მოცულობა. მსგავსი შედეგები გვქონდა კორპორატიულ სესხებშიც, რომელთა მოცულობაც 20.9%-ით გაიზარდა.

მცირე და საშუალო ბიზნესის მომსახურება:

ამ სეგმენტზე ჩვენ ერთ-ერთი ლიდერები ვართ და საქართველოს უმეტეს რეგიონში მომხმარებელს ეფექტურ ფინანსურ გადაწყვეტილებებსა და მრავალფეროვან პროდუქტებს ვთავაზობთ. ჩვენი ხედვით, მცირე და საშუალო ბიზნესი უმნიშვნელოვანესია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისთვის და ზრდის უაღრესად დიდი პოტენციალი გააჩნია; შესაბამისად, თიბისი მუდმივად ავითარებს ახალ პროდუქტებს, რათა ყოველთვის გადავაჭარბოთ ჩვენი მომხმარებლების მოლოდინს. 2010 წელს ამ სეგმენტზე ჩვენი სასესხო პორტფელის ზრდამ 72.5% შეადგინა, ხოლო სადეპოზიტო პორტფელი 48.0%-ით გაიზარდა.

შვილობილი კომპანიები:

თიბისი კრედიტი (ყოფილი SOA Kredit) – თიბისი კრედიტი სწრაფად მზარდი ფინანსური ორგანიზაციაა აზერბაიჯანის მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის ბაზარზე. წარმატებული მუშაობის პირველივე წლებში მიღწეული შთამბეჭდავი შედეგების შემდეგ, თიბისი კრედიტი გახდა ერთ-ერთი მთავარი კრედიტორი მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის სეგმენტზე. მისი საკრედიტო პორტფელი თითქმის გაორმაგდა: 2007 წელს 16.7 მლნ ლარის მოცულობის პორტფელმა 2010 წელს 33.8 მლნ ლარს მიაღწია.

თიბისი ინვესტი – თიბისი ინვესტი თიბისი ბანკის შვილობილი კომპანიაა, რომელიც მოქმედებს ისრაელის ბაზარზე. თიბისი ინვესტის მისიაა, ისრაელიდან მოიზიდოს საცალო დეპოზიტები. კომპანიას გააჩნია ამბიციური გეგმა, გაფართოვდეს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში წარმომადგენლობისა და შვილობილი კომპანიების მეშვეობით.

თიბისი ლიზინგი – სს „თიბისი ლიზინგი“ 2004 წელს დაარსდა თიბისი ბანკის მიერ და 2 მლნ ლარის ღირებულების აქტივებით დაიწყო ფუნქციონირება. 2005 წელს თიბისი ლიზინგის კაპიტალში ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკი შევიდა, რომელიც კომპანიის აქციების 9.94%-ის მფლობელი გახდა.

ჩვენი მისწრაფებაა: განვაგრძოთ ზრდა, შევინარჩუნოთ ქვეყნის მთავარი ფინანსური ინსტიტუტის სტატუსი და სამაგალითოდ დავიცვათ ქვეყნის სოციალური და კულტურული ღირებულებები. ჩვენი მოწოდებაა გვეჭიროს ღირსეული ადგილი ყველაზე სანდო ფინანსურ ინსტიტუტებს შორის, რათა ჩვენი წვლილი შევიტანოთ საერთაშორისო სივრცეში საქართველოსა და, მთლიანად, კავკასიის იმიჯის ამაღლებაში.

მისია

ჩვენ ვეძებთ ახალ შესაძლებლობებს ადამიანებისა და კომპანიების წარმატებისთვის.

ხედვა

საუკეთესო თანამშრომლებით, ძლიერი ბრენდით და მრავალფეროვან ინოვაციურ არხებში გამორჩეული ხარისხით, ჩვენ ვიქნებით:

- ყველაზე დიდი ბანკი საშუალო და მაღალშემოსავლიანი ადამიანებისა და მცირე და საშუალო ბიზნესის სეგმენტებზე;
- ძირითადი მომსახურე ბანკი მსხვილი კომპანიებისთვის;
- ლიდერი ბანკი არარეზიდენტი დეპოზიტარების სეგმენტზე;
- რეგიონალური მნიშვნელობის ბანკი.

თიბისი ლიზინგი ბაზარზე ერთ-ერთი წამყვანი კომპანიაა და ამ დროისთვის ფლობს ბაზრის 42%-ს. კომპანია ორიენტირებულია მცირე და საშუალო ბიზნესებზე და მომხმარებელს სთავაზობს კომპანიის მოცულობასა და დარგობრივ მოთხოვნებზე მორგებულ სალიზინგო პროდუქტებს, რათა უზრუნველყოს მაქსიმალურად მოქნილი და მაღალი ხარისხის მომსახურება.

¹ ბაზარი მოიცავს მიკრო, მცირე, საშუალო, ასევე კორპორატიულ სესხებს/დეპოზიტებს.

შენიშვნა: ბაზრის წილები მოცემულია სეპ-ის სტანდარტების მიხედვით.

Corporate Banking

Corporate banking is the core business line of the bank-holding 49.0% of the total loan portfolio. We are the first choice bank for large corporate customers and possess strong expertise in all industries and tailored financial solutions. Along with our SME Business, we have achieved 18.1% in deposits and 24.2% in loan market shares.

In 2010, we experienced impressive growth in Corporate Deposits which grew by 64.9%. Similar performance was shown in Corporate Loans where we achieved growth of 20.9%.

SME Banking

We are one of the leading banks in this sector, providing effective financial solutions and a diversified product range in most regions of Georgia. We see SME as the core for the country's economic development with huge growth potential; hence, we tirelessly develop new solutions to always exceed our customers' expectations. In 2010, we achieved a loan portfolio growth of 72.5% and a deposit portfolio growth of 48.0%.

Subsidiaries

TBC Kredit (earlier SOA Kredit) – TBC Kredit is a rapidly growing financial organization operating on the MSME market in Azerbaijan. After its successful start and impressive results in the first years of operation, TBC Kredit became one of the key MSME lenders in Azerbaijan. Targeting private MSME enterprises, mortgage and retail banking markets, TBC Kredit's loan portfolio almost doubled from GEL 16.7 ml in 2007 to GEL 33.8 ml in 2010.

TBC Invest – TBC Invest is a wholly-owned subsidiary of JSC TBC Bank operating in the Israeli market. TBC Invest's mission is to attract foreign deposits from Israel with the ambitious plan of expansion through establishing subsidiaries in targeted countries worldwide.

TBC Leasing – JSC TBC Leasing was founded in January 2004 by TBC Bank and immediately began its operations. It started with GEL 2 m in assets. In 2005, EBRD marked its presence in the company's equity by purchasing newly issued stock, accounting for 9.94% of the total shares. TBC Leasing remains one of the leading companies on the market, recently holding 42% of the market share. The company targets SME enterprises and offers different leasing products tailored to company size, as well as industry-specific requirements to provide flexibility and a high quality of service.

Our aspiration is to continue sustainable growth, to maintain the current status of a major financial institution within the country and to serve as an example in commitments towards social and environment values. We are dedicated to the goal of standing among the most credible financial institutions in order to further promote the international image of Georgia, and the Caucasus as a whole.

The TBC Mission Statement

We create new opportunities for the success of people and businesses.

Our Vision

Through the best employees, strong branding and superior customer experience provided via innovative, multichannel facilities we will:

- have the largest franchise of medium and high-income retail and SME business segments;
- be the core bank for large corporate businesses;
- be the leader in the Non-Resident deposits segment;
- be the bank of regional importance.

¹ The Corporate market includes Micro, SME and Corporate loans/deposits
Note: Market shares are NBS based.

2010 წლის შედეგები

მოგება დაბეგვრამდე

საანგარიშგებო წლის წმინდა შემოსავალი

სესხების შესაძლო დანაკარგების რეზერვის ხარჯი

**59,638 ათასი
ლარი**

**50,252 ათასი
ლარი**

67%
შემცირება

მოგება დაბეგვრამდე 2009 წელთან შედარებით გაიზარდა 945%-ით.

საანგარიშგებო წლის წმინდა შემოსავალმა შეადგინა 50,252 ათასი ლარი. მაჩვენებელი, 2009 წელთან შედარებით, 1587%-ით გაიზარდა.

სესხების შესაძლო დანაკარგების რეზერვის ხარჯმა შეადგინა 31,320 ათასი ლარი. მაჩვენებელი, 2009 წელთან შედარებით, 67%-ით შემცირდა.

ROE (Return on equity)

CAR

C/I (Cost to Income)¹

14%

30.3%

55.1%

წინა წელთან შედარებით, მაჩვენებელი გაუმჯობესდა და შეადგინა 14.0%

კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტმა 2010 წელს შეადგინა 30.3%

ხარჯების შეფარდება შემოსავალზე (დარეზერვებამდე) 2010 წელს გახდა 55.1% (2009: 57.9%)

მთლიანი აქტივები

ჯამური სესხები

დეპოზიტები

30% ზრდა

32% ზრდა

38% ზრდა

მთლიანმა აქტივებმა შეადგინა 2,268 მლნ ლარი. მაჩვენებელი 30%-ით გაიზარდა 2009 წელთან შედარებით

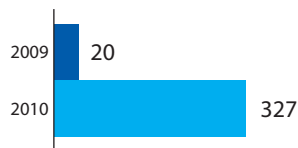
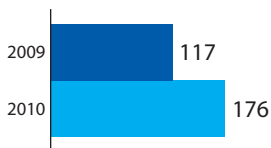
საკრედიტო პორტფელმა შეადგინა 1,548 მლნ ლარი. მაჩვენებელი 32%-ით გაიზარდა 2009 წელთან შედარებით

დეპოზიტების პორტფელმა შეადგინა 1,365 მლნ ლარი. მაჩვენებელი 38%-ით გაიზარდა 2009 წელთან შედარებით

წმინდა საოპერაციო შემოსავალი მლნ ლარი²

ამონაგები აქციაზე

მთლიანი კაპიტალი მლნ ლარი



¹ 2009 წლის მონაცემები არ ითვალისწინებს ექსტრაორდინალურ შემოსავლებს

² წმინდა საოპერაციო შემოსავალი დარეზერვების შემდეგ

2010 Performance highlights

Profit before tax

GEL 59,638 K

Group profit before tax up by 945% from 2009

Total Comprehensive Income

GEL 50,252 K

Total Comprehensive Income of GEL 50,252 K, 1587% up from 2009

Loan Impairment

67% down

Loan impairment of GEL 31,320 K, down by 67% from 2009.

ROE (Return on equity)

14%

Improved return on average shareholders' equity of 14.0% in 2010

CAR

30.3%

Capital adequacy ratio reached 30.3% in 2010

C/I (Cost to Income)¹

55.1%

Cost to income without provision decreased from 57.9% in 2009 to 55.1% in 2010

Total Assets

30% up

Total assets of GEL 2,268 m, 30% up from 2009

Gross Lending

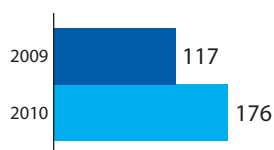
32% up

Loan Portfolio of GEL 1,548 m, 32% up from 2009

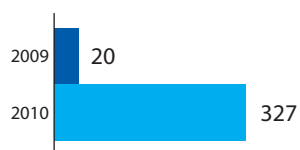
Customer Accounts

38% up

Customer Accounts of GEL 1,365m, 38% up from 2009

Net Operating Income m GEL²

EPS



Total Capital m GEL



¹ 2009 data excludes extraordinary income

² Net Operating Income after Provision

“ჩემთვის
განსაკუთრებით
საამაყოა, რომ
თიბისი ბანკის
მონაცემები
სექტორის
დინამიკასაც
უხსნრებს.”

მამუკა ხაზარაძე
სამეთვალყურეო
საბჭოს თავმჯდომარე



ჯგუფის თავმჯდომარის მიმართვა

წარმატებების აღნიშვნა ჩვენთვის ახალი არ არის, მაგრამ 2010 წელი განსაკუთრებული მიღწევებით გამოირჩევა.

საბანკო სისტემა ყველაზე ადრე რეაგირებს ქვეყანაში პოზიტიურ თუ ნეგატიურ მოვლენებზე. ამ პრინციპის გათვალისწინებით, საქართველოში ყველა მონაცემი ცხადყოფს, რომ კრიზისის შემდგომი სტაბილიზაცია მიღწეულია: მთლიანად, საბანკო სისტემაში დეპოზიტები 1 წელიწადში 38.9%-ით გაიზარდა და, აბსოლუტურ მონაცემებში კრიზისამდელ პერიოდზე მეტ მოცულობას მიაღწია! ეს მოხდა ქვეყნის შიდა პროდუქტის 6.4%-იანი მატების კვალდაკვალ. ყველაზე მთავარი ის არის, რომ ზრდის ტენდენცია შენარჩუნებულია.

ჩემთვის განსაკუთრებით საამაყოა, რომ თიბისი ბანკის მონაცემები სექტორის დინამიკასაც უსწრებს. ძალიან მახარებს ის ფაქტი, რომ ჩვენს ინსტიტუტს წარმატებები ტრადიციად ექცა. ამიტომაც ახალ გამოწვევებს მეც და ჩვენი გუნდიც ყოველთვის იმედიანად ვხვდებით.

2010 წლის შედეგები

საბანკო სისტემაში თიბისი ბანკის საბაზრო წილების ზრდასთან ერთად მომგებიანობის ზრდა – ეს არის 2010 წლის მთავარი მიღწევა. მძაფრი კონკურენციის პირობებში ჩვენ შევინარჩუნეთ და გავაუმჯობესეთ კიდეც ყველა მნიშვნელოვანი პოზიცია. ეს მოხდა სწორი სტრატეგიული ორიენტირების, რისკების ადეკვატური მართვისა და მენეჯმენტის თანმიმდევრულობის შედეგად.

ფიზიკური პირების დეპოზიტები 27.0%-ით გაიზარდა, კორპორატიული დეპოზიტები კი – 60.2%-ით¹. ასევე მნიშვნელოვნად, 32.4%-ით გაიზარდა მთლიანი საკრედიტო პორტფელი. თიბისი ბანკი დღესაც ლიდერის პოზიციებს ფლობს ფიზიკური პირების დეპოზიტების ბაზარზე – მთლიანი საბანკო სისტემის 31.8% სწორედ ჩვენს ბანკზე მოდის.

დაბოლოს, ამ ყველაფრის პარალელურად, გასულ წელს ჩვენ მივაღწიეთ ბანკის ისტორიაში რეკორდულად დიდ წმინდა მოგების მაჩვენებელს, რომელმაც 49 მლნ ლარს გადააჭარბა. ყველა წინაპირობა მაქვს დარწმუნებული ვიყო, რომ ამ ტენდენციებს მომავალ წლებშიც შევინარჩუნებთ.

ახლოს ჩვენს კლიენტებთან

2010 წელი ბევრი ჩვენი კლიენტისთვისაც განსაკუთრებული გამომწვევის პერიოდი იყო. ამ დროს ჩვენი პირდაპირი პასუხისმგებლობა გამოკვეთილად ერთია – ვიყოთ იქ და იმ დროს, სადაც და როცა საჭირო ვართ მათთვის. ამ სულისკვეთებამ თიბისი ბანკს 2010 წელსაც ბევრი კლიენტი შესძინა. ჩვენი დროული თანადგომით, ბევრი ბიზნესი გაიზარდა შემოსავლებითაც და მასშტაბებითაც. რასაკვირველია, მათი გაფართოება ჩვენი წარმატების მთავარი წინაპირობაცაა. ეს განსაკუთრებით ეხება საშუალო და მსხვილი ბიზნესების დაფინანსებას. თიბისი ბანკის ხელწერა – ეს არის არა მარტო საკმარისი ოდენობის

სესხის გაცემა, არამედ დროული ბიზნეს-კონსულტაცია, სწორი სტრატეგიის არჩევაში დახმარება. ბევრი მაღლობა მე პირადად მივიღე ჩვენი ბიზნეს-პარტნიორებისგან სწორედ ასეთი მიდგომისთვის. ამით ვამაყობ და მაღლობას ვუხდის ყველა თიბისელს, ვისთვისაც ასეთი პათოსი პროფესიული ჩვევა გახდა.

ახლოს საზოგადოებასთან

როგორ წარმატებებსაც არ უნდა მივაღწიოთ ბიზნესში, ნამდვილ სიამაყეს მხოლოდ მაშინ განვიცდი, როდესაც ჩვენი საზოგადოებისთვისაც შეგვიძლია მიღწეული სიკეთეების გაზიარება. ჩვენ კარგად გვესმის საზოგადოების მოთხოვნები. მათი გათვალისწინება ჩვენი სოციალური პასუხისმგებლობის მთავარი ლერძია. თიბისი ბანკი ყოველ წელს ახორციელებს ბევრ საინტერესო პროექტს სწორედ საზოგადოების დაკვეთიდან გამომდინარე. ჩემთვის განსაკუთრებით საამაყოა, რომ ეს მიმართულება ჩვენი ბრენდის ერთ-ერთ მძლავრ მახასიათებლად იქცა...

ბოლო წლებში ბევრ ტრადიციას ჩაეყარა საფუძველი. მათ შესახებ ყოველთვის სიამოვნებით ვსაუბრობ, მაგრამ ამჯერად გამოვყოფდი 3 მაგალითს: „თიბისი გალერეა“, რომელიც ქვეყნის ერთ-ერთ კულტურულ ცენტრად იქცა; ყოველწლიური ლიტერატურული კონკურსი „საბა“, რომელიც საქართველოში ყველაზე პრესტიჟულია და მას „წლის მთავარ ლიტერატურულ მოვლენას“ უწოდებენ; შიდა სოციალური პროექტი „თიბისელები თიბისელებისთვის“ – მაგალითი იმისა, თუ როგორ გახდა სოციალური პასუხისმგებლობა თითოეული თიბისელის პირადი პრინციპი და როგორ ვუდგავართ გვერდში თიბისელები ერთმანეთს...

თიბისის მთავარი ძალა

ყველა ისტორიული შედეგის თუ მომავალი წარმატების მიღწევის წინაპირობას, ყველგან და ყოველთვის, წარმოადგენენ ინოვაციური ადამიანები. ეს ჩვენს ინსტიტუტსაც ეხება, მის ყველა დონეზე – იქნება ეს ფილიალი, სათავო ოფისი, უმაღლესი მენეჯმენტი თუ სამეთვალყურეო საბჭო. 2010 წელს სამეთვალყურეო საბჭოში ახალი წევრის, ერიკ რაჯენდრას გამოჩენა ძალიან დროული იყო სწორი სტრატეგიული ხედვის შექმნისა და რეალიზების თვალსაზრისით. მას განვითარებად ბაზრებზე მუშაობის საკმარისი გამოცდილება აქვს. ასევე აღნიშვნის ღირსია ახალი შენაძენი ბანკის მენეჯმენტში – გიორგი შავიძე, რომელიც შემოგვიერთდა ბრიტანული ბანკიდან Barclays Bank, თიბისი ბანკის ფინანსური დირექტორის პოსტზე.

დევიზი „სწორი ადამიანები – სწორ ადგილზე“ საკმარისი არ არის ინსტიტუტის წარმატებისთვის. საჭიროა ყველა თანამშრომლის ისეთი მოტივაცია, რაც მათ საკუთარი თავის რეალიზებაში დაეხმარებათ. ინოვაციური და ენერგიული თანამშრომლის გამორჩევა და დაფასება თიბისის დამახასიათებელი ხელწერაა, მისი შენარჩუნება კი – ჩვენი მუდმივი ამოცანა.

¹ კორპორატიული დეპოზიტები მოიცავს მცირე და საშუალო ბიზნეს მიმართულებებსაც. შენიშვნა: ბაზრის წილები მოცემულია სება-ის სტანდარტების მიხედვით.

Group Chairman's statement

Mamuka Khazaradze

“I am especially proud of the fact that TBC Bank's results exceeded those of the dynamically growing Georgian banking sector.”

Success is not new for us, however 2010 was distinguished by significant achievements.

The banking sector is the first to react to any positive or negative event in the country. Accordingly, all parameters in Georgia indicate that after-crisis stability has been achieved: total deposits within the banking system increased by 38.9% and in absolute numbers, have exceeded the volume of deposits before the crisis. This took place in line with a 6.4% growth of the country's GDP. More importantly, the growth trend is being maintained.

I am especially proud of the fact that TBC Bank's results exceeded those of the dynamically growing Georgian banking sector. It also makes me proud that for our institution, success has become a tradition. Hence, my team and I always meet new challenges with hope.

Results of 2010

In 2010, TBC bank experienced major achievements, which was expressed in the increased market shares, as well as in profitability. In spite of strong competition, we maintained and strengthened our important position on the market, which was as a result of an appropriate strategic focus, adequate risk management and managerial consistency.

Retail deposits grew by 27.0% and corporate deposits by 60.2%¹. Similarly, our total credit portfolio grew significantly, by 32.4%. TBC Bank has maintained leadership on the retail deposits market; where 31.8% of the total banking system's deposits come to our bank.

Most importantly, in 2010 we achieved the biggest net income indicator in the history of the bank, which was more than GEL 49 m. Consequently, this year's overall results provide me the basis to be sure that we will maintain this trend into the future.

Closer to our clients

2010 was the year of significant challenges for many of our clients.

In such situations our responsibility is clear – be there at any time where and when our clients need us. This aspiration brought many clients to TBC Bank in 2010. With our timely help, many businesses grew in income and sales. Certainly, their expansion is the basis of our success, especially when it comes to financing medium and large businesses.

TBC Bank's approach is not only to disburse enough loans but also to give timely business consultation and to help businesses in choosing the right strategy. I personally received gratitude from many of our business partners for such an approach. I am proud of it and grateful to each TBC Bank employee, for whom such aspiration has become a professional habit.

Closer to our society

Whatever success we achieve in our business, I feel truly proud when we can share this achieved welfare with our society. We understand the requirements of our society and consider them as our social responsibility. Each year, TBC Bank implements many interesting projects according to the requirements of society. What makes me especially proud is that this direction has become one of the strong characteristics of our brand.

Over the last few years, many traditions have been established. I always talk about them with pleasure, but now I would like to focus on three of them: TBC Gallery, which has become one of the cultural centres of the country; the annual literary competition Saba, which is very prestigious in Georgia and is referred to as the “major literary event of the year” and finally, the internal social project “TBC Bank's employees for TBC Bank's employees” - this project is an example of how social responsibility has become a personal principle of each employee and how we support each other.

The main power of TBC

The basis for any historical result or future success is innovative people. This is true for our institution as well, at its every level, in branch or head office, in top management or supervisory board.

In 2010, a new member, Eric Rajendra joined us on the supervisory board, which was very timely with regards to the creation and execution of an appropriate strategic vision. He has sufficient experience working in developing markets. I would also like to mention a new member of the bank's management team, Giorgi Shagidze, who joined us from Barclays bank and holds the position of the bank's financial director.

The slogan “Right people at right places” is not sufficient for the success of the institution. It is important to motivate each employee so that they can realize their true values. TBC Bank's approach is to distinguish and appreciate innovative and especially energetic employees, retaining such employees is our constant mission.

¹ Corporate deposits include SME business line.

Note: Market shares are NBG based.

მმართველი ორგანოების წევრები სამეთვალყურეო საბჭო



მამუკა ხაზარაძე
სამეთვალყურეო
საბჭოს თავმჯდომარე

მამუკა ხაზარაძე არის კომპანიის „ლისის ტბის განვითარება“ დამფუძნებელი და თავმჯდომარე, ასევე საქართველოს რეკონსტრუქციისა და განვითარების კომპანიის (GRDC) დამფუძნებელი და პარტნიორი. მან დიდი წვლილი შეიტანა თბილისში ამერიკული აკადემიის დაარსებაში და დღემდე მისი სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარეა. წლების განმავლობაში ის იყო Borjomi Beverages Co.N.V.-ის პრეზიდენტი და დამფუძნებელი.

1992 წლიდან, თიბისი ბანკის დაფუძნებიდან დღემდე, მამუკა ხაზარაძე ბანკის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარეა.



ბადრი ჯაფარიძე
სამეთვალყურეო საბჭოს
თავმჯდომარის მოადგილე

ბადრი ჯაფარიძე „თიბისი კრედიტის“ და „თიბისი-TV“-ს სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარეა. გარკვეული პერიოდის წინ, მას ეკავა ვიცე-პრეზიდენტის პოზიცია კომპანიაში Borjomi Beverages Co.N.V., სადაც დღემდე საბჭოს წევრია. ის ასევე არის საქართველოს რეკონსტრუქციისა და განვითარების კომპანიის (GRDC), საქართველოში ამერიკის სავაჭრო პალატისა და გეოპლანტის საბჭოს წევრი.

ბადრი ჯაფარიძე თიბისი ბანკის დაფუძნების დღიდან მუშაობს სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარის მოადგილის თანამდებობაზე.



დავით ხაზარაძე
სამეთვალყურეო საბჭოს
თავმჯდომარის მოადგილე

დავით ხაზარაძე არის კარდიოქირურგიული კლინიკის „ლია გული“ გენერალური დირექტორი და კომპანიის „ტფილისის მარანი“ დირექტორი. იგი იყო სარეკლამო კომპანია „ალმა პლუსის“ გენერალური დირექტორი, ასევე თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტის კანისა და ვენერიულ სნეულებათა კათედრის ასისტენტი და თბილისის საკრებულოს წევრი.

1998 წლიდან დავით ხაზარაძე თიბისი ბანკის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარის მოადგილეა.

Members of Governing Bodies

Supervisory Board

Mamuka Khazaradze
Chairman of the
Supervisory Board

Mamuka Khazaradze is currently the founder and Chairman of Lisi Lake Development. Prior to that, he was the President and founding partner of Borjomi Beverages Co.N.V. He is also the founder and partner of the Georgian Reconstruction and Development Company. Mamuka contributes to the foundation of the American Academy in Tbilisi, where he chairs the Supervisory Board.

Mamuka has chaired the Supervisory Board since the establishment of TBC Bank in 1992.

Badri Japaridze
Vice-Chairman of the
Supervisory Board

Badri Japaridze was formerly the Vice President of Borjomi Beverages Co.N.V. He currently chairs the board of TBC Kredit and TBC-TV. He is also a member of the Board at Georgian Reconstruction and Development Company, American Chamber of Commerce in Georgia, Geoplant and Borjomi Beverages Co.N.V.

Badri Japaridze holds the position of Vice-Chairman of the Supervisory Board of TBC Bank since its establishment.

David Khazaradze
Vice-Chairman of the
Supervisory Board

David Khazaradze is General Director of the cardiosurgery clinic Open Heart and Director of Wine Company Tiflisi Marani. Moreover, David was an assistant at the department of Skin and Venereal Diseases at Tbilisi State Medical University, General Director of Alma Plus and a member of the Tbilisi city Assembly.

Since 1998, David Khazaradze holds the position of Vice-Chairman of the Supervisory Board of TBC Bank.



ერიკ რაჯენდრა
სამეთვალყურეო
საბჭოს წევრი

ერიკ რაჯენდრა ფინანსური მომსახურების სფეროში მოღვაწეობდა, როგორც კონსულტანტი, რომელიც ემსახურებოდა საერთაშორისო კლიენტებს ჩრდილოეთ ამერიკაში, ევროპაში, ლათინურ ამერიკასა და აზიაში. ამ მიმართულებით გაწეული სამუშაოს გამო, Consulting Magazine-მა ერიკ რაჯენდრა დაასახელა მსოფლიოს ყველაზე გავლენიან 25 კონსულტანტს შორის. სხვადასხვა დროს იგი ფლობდა აღმასრულებელ თანამდებობებს შემდეგ კომპანიებში: Chemical Bank, Equitable Life, Wells Fargo Bank და American Express. ამჟამად არის IFC-ის მთავარი მრჩეველი, სადაც იგი 2005 წლიდან იყო საბჭოს დირექტორი და განვითარებადი ბაზრების ფინანსური ინსტიტუტების მრჩეველი. იგი ასევე უძღვება სტრატეგიულ პროექტებს.

ერიკ რაჯენდრა თიბისი ბანკს 2010 წელს შეუერთდა.



შტეფან შუჰანი
სამეთვალყურეო
საბჭოს წევრი

შტეფან შუჰანი ამჟამად არის „პორტფელის მენეჯმენტის“ მმართველი DEG Deutsche Investitions-ში. მას ეკავა რამდენიმე მაღალი პოზიცია, მათ შორის, იგი იყო Commerzbank AG-ს ინვესტიციების მენეჯერი. მანამდე შტეფან შუჰანი იყო Commerzbank AG-ს საკრედიტო ანალიტიკოსი. მას საკრედიტო ანალიტიკოსისა და ანგარიშთა მმართველის თანამდებობა ეკავა Landesbank Schleswig-Holstein-ში.

შტეფან შუჰანი თიბისი ბანკს 2007 წელს შეუერთდა.



მაიკ ჰესკეტი
სამეთვალყურეო
საბჭოს წევრი

მაიკ ჰესკეტი, თავისი პროფესიული კარიერის დასაწყისში, იყო მენეჯმენტის საინფორმაციო სისტემების ანალიტიკოსი Merchant banking-ში და ანალიტიკოსი/ასოცირებული ბანკირი ჩეხეთის და სლოვაკეთის გუნდში. წლების შემდეგ ის ანალიტიკურ მხარდაჭერას უწევდა უფროს ბანკირებს. შემდეგ გახდა უფროსი საკრედიტო ოფიცერი და პორტფელის განხილვის სამსახურის დირექტორი. 1991 წლიდან იგი შეუერთდა ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკს. 2008 წლიდან მაიკ ჰესკეტი არის მთავარი ბანკირი Financial Institutions Group-ში.

მაიკ ჰესკეტი თიბისი ბანკს 2009 წელს შეუერთდა.



ემილ გრუთი
სამეთვალყურეო
საბჭოს წევრი

ემილ გრუთი მუშაობდა რამდენიმე აფრიკული ქვეყნის და ნიდერლანდების საგარეო საქმეთა სამინისტროებში, საიდანაც მივლენილ იქნა მანაგუაში, ნიკარაგუის საინვესტიციო ფონდის მრჩეველის პოზიციაზე. იყო დირექტორთა საბჭოს და საინვესტიციო საბჭოს წევრი, მცირე და საშუალო ბიზნესზე ორიენტირებულ ბანკებში მსოფლიო მასშტაბით. ემილ გრუთს დიდი გამოცდილება გააჩნია ფინანსურ სექტორში, რამდენადაც მსახურობდა ფინანსური სექტორის სპეციალისტის თანამდებობაზე, ჯერ აზიის დეპარტამენტში, შემდგომ – ახლად შექმნილ ფინანსური ინსტიტუტების ჯგუფში, ხოლო ამჟამად მოღვაწეობს FMO-ს განსაკუთრებული ოპერაციების დეპარტამენტში.

ემილ გრუთი თიბისი ბანკს 2009 წელს შეუერთდა.

Eric J. Rajendra
Member of the
Supervisory Board

Eric J. Rajendra has extensive experience in the financial services industry where he has served global clients in North America, Europe, Latin America, and Asia/Pacific. For his role in financial services he was named in Consulting Magazine's global list of the Top 25 Most Influential Consultants. Eric has diverse managerial experience; he has served as an executive at Chemical Bank, Equitable Life, Wells Fargo Bank, and American Express. He is currently a senior advisor at the World Bank Group's International Finance Corporation where he has been working since 2005 as a Board director and Consulting Advisor for financial institutions on selected emerging markets. He also leads major strategic initiatives for the firm.

Eric J. Rajendra joined the Board in 2010.

Steffen Suhany
Member of the
Supervisory Board

Steffen Suhany is currently the Head of Portfolio Management at Deutsche Investitions – Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG). He has held a number of high-level financial roles throughout his career, including Investment Manager at Commerzbank AG. Prior to that, Steffen was a credit analyst at Commerzbank and earlier held the position of Credit Analyst and Account Manager at Landesbank Schleswig-Holstein (today: HSH Nordbank AG).

Steffen Suhany joined the Board in 2007.

Mike Hesketh
Member of the
Supervisory Board

Early in his career, Mike Hesketh was MIS Analyst at Merchant Banking and Analyst/Associate Banker of the Czech and Slovak Team. A few years later he became Senior Credit Manager and later, Acting Director of the Portfolio Review Unit. Since 1991, he has been working for the European Bank for Reconstruction and Development. Currently, Mike is also a Senior Banker at Financial Institutions Bank, leading transactions and providing guidance and coaching to junior colleagues on problematic transactions.

Mike Hesketh joined the Board in 2009.

Emil Groot
Member of the
Supervisory Board

Emil Groot was employed at the Ministry of Foreign Affairs doing research on several African countries and the Netherlands. Later he was an advisor to the Nicaraguan Investment Fund. He then served as the manager at a small scale enterprise department responsible for all the FMO's Micro, Small and Medium Enterprise (SME) investments world-wide. Emil has extensive experience in the financial sector, he has served as a Financial Sector Specialist, first in the Asia Department, then in the newly-created Financial Institutions Group. He now works at the Special Operations Department (Distressed Assets in FMO's investment Portfolio).

Emil Groot joined the Board in 2009.

დირექტორთა საბჭო



ვახტანგ ბუცხრიკიძე
გენერალური დირექტორი

1995 წლიდან ვახტანგ ბუცხრიკიძე თიბისი ბანკის გენერალური დირექტორია. ამ ხნის მანძილზე მან დიდი წვლილი შეიტანა თიბისი ბანკის განვითარებაში. ამჟამად არის საქართველოს საბანკო ასოციაციისა და საქართველოს საფონდო ბირჟის სამეთვალყურეო საბჭოების წევრი. ვახტანგ ბუცხრიკიძეს ასევე უკავია საქართველოს ბიზნეს ასოციაციის ფინანსური კომიტეტის თავმჯდომარის პოსტი.



პაატა ლაძაძე
გენერალური დირექტორის პირველი მოადგილე

პაატა ლაძაძე თიბისი ბანკს 1994 წელს შეუერთდა, როგორც გენერალური დირექტორის მოადგილე. 2001 წლიდან იგი ბანკის გენერალური დირექტორის პირველი მოადგილეა. თიბისიში მოსვლამდე პაატა ლაძაძე სახელმწიფო ქონების მართვის მინისტრის თანაშემწე იყო. 2001 წლიდან, 4 წლის განმავლობაში, ხელმძღვანელობდა საქართველოს საპენსიო და სადაზღვევო ჰოლდინგს (GPIH).



გიორგი შაგიძე
ფინანსური დირექტორი

გიორგი შაგიძე თიბისი ბანკს 2010 წლის სექტემბერში შეუერთდა ფინანსური დირექტორის პოზიციაზე. მანამდეც მისი კარიერული წინსვლა უმეტესწილად დაკავშირებული იყო ფინანსური მომსახურების სფეროსთან. 2001-2005 წლებში ის იყო თბილუნივერსალბანკის აღმასრულებელი დირექტორი, ხოლო შემდგომ – სახალხო ბანკის აღმასრულებელი დირექტორის მოადგილე. კემბრიჯის ბიზნეს სკოლაში, ბიზნეს ადმინისტრირებაში მაგისტრის ნოდების მიღების შემდეგ, 2008 წელს გიორგი შაგიძე შეუერთდა Barclays Bank-ს, სადაც 2 წლის განმავლობაში ეკავა ოპერაციების დირექტორის თანამდებობა.



ვანო ბალიაშვილი
გენერალური დირექტორის მოადგილე

ვანო ბალიაშვილმა თიბისი ბანკში 1999 წლის მაისში, შიდა აუდიტის დეპარტამენტის უფროსის თანამდებობაზე დაიწყო მუშაობა. მისი კარიერული განვითარება თიბისიში თანმიმდევრულად წარმართა – იგი დაინიშნა აღმასრულებელი დირექტორის მოადგილედ და ოპერაციების დირექტორად.

Management Board

Vakhtang Butskhrikidze

Chief Executive Officer

Vakhtang Butskhrikidze became CEO of TBC Bank in 1995 and has dedicated his career to JSC TBC Bank's development since its early stages. He has extensive board-level experience and is currently a member of the Supervisory Board at the Association of Banks of Georgia and the Georgian Stock Exchange. Vakhtang is also the Chairman of the Financial Committee at the Business Association of Georgia.

Paata Gadzadze

First Deputy
Chief Executive Officer

Paata Gadzadze has been the First Deputy CEO at JSC TBC Bank since 2001. He first joined TBC in 1994 as the Deputy CEO. Before joining TBC, Paata was an assistant to the Minister of State Property Management. He also served as the CEO of Georgian Pension and Insurance Holding.

Giorgi Shagidze

Chief Financial Officer

Giorgi Shagidze joined JSC TBC Bank as Chief Financial Officer (CFO) in September, 2010. Prior to TBC Bank, Giorgi worked across the financial service sector for most of his career. From 2001-2005, he was the CEO at Tbiluniversalbank and afterwards, was appointed as deputy CEO at the People's Bank of Georgia. After obtaining his MBA degree at Cambridge Business School in 2008, he joined Barclays Bank and held the position of Operations Executive for 2 years.

Vano Baliashvili

Chief Operating Officer

Vano Baliashvili joined JSC TBC Bank in May 1999 as the Head of the Internal Audit Department. Currently he serves as deputy CEO and Chief Operating Officer (COO).



თეა ლორთქიფანიძე
გენერალური დირექტორის
მოადგილე

თეა ლორთქიფანიძემ თიბისი ბანკში მუშაობა 1993 წელს, მოლარის პოზიციაზე დაიწყო. მისი კარიერული გზა თიბისიში ერთ-ერთი ყველაზე დინამიური და საინტერესოა: რისკების მართვის დეპარტამენტის უფროსის მოადგილე, შემდეგ – დეპარტამენტის უფროსი, მოგვიანებით თიბისი ლიზინგის მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი, ბოლოს კი – თიბისი ბანკის გენერალური დირექტორის მოადგილე და რისკების მართვის დირექტორი.



მარიამ მეღვინეთუხუცესი
გენერალური დირექტორის
მოადგილე

1995-97 წლებში მარიამ მეღვინეთუხუცესი იყო საქართველოს სახელმწიფო საბჭოს მრჩეველი. შემდგომ, მას სხვადასხვა თანამდებობა ეკავა ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკში. მარიამი თიბისი ბანკს შეუერთდა 2007 წელს, საინვესტიციო საბანკო მიმართულების დირექტორად. ამჟამად იგი თიბისი ბანკის გენერალური დირექტორის მოადგილე, თიბისი ლიზინგის სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი და თიბისი კრედიტის სამეთვალყურეო საბჭოს წევრია.



ნინო მასურაშვილი
გენერალური დირექტორის
მოადგილე

ნინო მასურაშვილის, როგორც ბანკირის კარიერა, დაიწყო თბილკომბანკში, ფინანსური ანალიტიკოსის პოზიციიდან, რასაც ფინანსური ანალიზისა და დაგეგმვის დეპარტამენტის უფროსის თანამდებობა მოჰყვა. 2000 წელს იგი თიბისი ბანკს შეუერთდა, დაგეგმვისა და კონტროლის დეპარტამენტში მენეჯერის პოზიციაზე, ხოლო მოგვიანებით ამ დეპარტამენტის უფროსი გახდა. 2006 წლიდან ნინო მასურაშვილი თიბისი ბანკში საცალო საბანკო მიმართულებას ხელმძღვანელობს.

დირექტორთა საბჭო

დირექტორთა საბჭო ახორციელებს ბანკის ყოველდღიურ მენეჯმენტს. დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან: გენერალური დირექტორი, გენერალური დირექტორის პირველი მოადგილე და გენერალური დირექტორის მოადგილეები.

წევრები ინიშნებიან და თავისუფლდებიან სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ. ისინი თანამდებობაზე ინიშნებიან მაქსიმუმ ოთხი წლის ვადით. მათი უფლებამოსილების სფერო განისაზღვრება დადებული ხელშეკრულებით.

Tea Lortkipanidze
Deputy Chief Executive Officer

Tea Lortkipanidze joined JSC TBC bank as a cashier in 1993. Later she was promoted to Deputy Risk Management Director. Tea also served as the CEO at TBC Leasing. Her current position in TBC Bank is Deputy CEO/Risk Management Director.

Mariam Megvinetukhutsesi
Deputy Chief Executive Officer

Mariam Megvinetukhutsesi was a state Advisor at the State Council of Georgia from 1995-97. She held a number of positions at the European Bank for Reconstruction and Development. Mariam joined TBC Bank in 2007 as the Director of Investment Banking. Currently she serves as the Deputy CEO at JSC TBC Bank and is a member of the Supervisory Board of TBC Leasing and TBC Kredit.

Nino Masurashvili
Deputy Chief Executive Officer

Nino Masurashvili began her career as a financial analyst in the Financial Department. Later, she became Head of the Financial Analysis and Forecasting Department at TbilComBank. In 2000, Nino joined JSC TBC bank serving as manager in the Planning and Control Department and was later promoted to Head of the same department. Her next position was Head of the Sales Department. Since 2006, Nino has been serving as the Deputy CEO of Retail banking.

Management Board

The Management Board carries out day-to-day management of the Bank. The members of the Management Board are: the CEO, First Deputy CEO, Deputy CEOs (Directors). The members are appointed and dismissed by the Supervisory Council.

The directors shall be appointed for the maximum term of 4 years. The scope of authority of a director is defined by a contract entered into with them upon appointment.

აქციონერები

Shareholders

თიბისი ბანკის სააქციო კაპიტალის მნიშვნელოვან წილს, 55%-ს, ფლობენ უმსხვილესი საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები: საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC), ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD), გერმანიის ინვესტიციებისა და განვითარების კომპანია (DEG) და ნიდერლანდების განვითარების ფინანსური კომპანია (FMO).

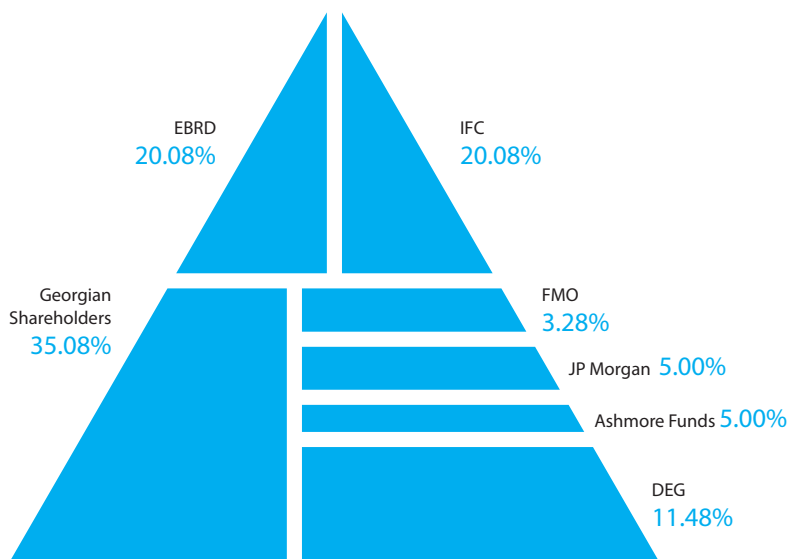
აქციების 10% უცხოური კერძო ფინანსური ინსტიტუტების: ჯეი პი მორგან (JP Morgan) და ეშმორ ფონდის (Ashmore Funds) საკუთრებაშია.

35%-ის მფლობელები კი ქართველი ფიზიკური პირები და მეწევემენტი არიან.

TBC is majority-owned by international financial institutions: International Finance Corporation (IFC), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) and the Netherlands Development Finance Company (FMO), holding collectively 55% of the bank's share capital.

10% is owned by foreign private financial institutions: JP Morgan and Ashmore Funds.

35% is owned by Georgian individuals and management.



“2010 წელი ჩვენი
ბანკისთვის ისეთივე
დინამიკური
წარმატებით და
სწრაფი ზრდით
ხასიათდება,
როგორც ეს
კრიზისამდელ
პერიოდში იყო.”

ვახტანგ ბუცხრიკიძე
გენერალური დირექტორი



სტრატეგია გენერალური დირექტორის მიმოხილვა

2010 წელი ჩვენი ბანკისთვის ისეთივე დინამიკური წარმატებით და სწრაფი ზრდით ხასიათდება, როგორც ეს კრიზისამდელ პერიოდში იყო. ვფიქრობ, სწორედ ესაა გასული წლის მთავარი შედეგიც, რომელიც წლის ბოლოს კონკრეტულ ფინანსურ მაჩვენებლებში გამოისახა: წლის ბოლოს თიბისი ჯგუფის წმინდა მოგება 49 მილიონი ლარი შეადგინა; სესხების პორტფელი 32.4%-ით გაიზარდა, ხოლო დეპოზიტების პორტფელი – 37.8%-ით. ბანკის ჯამური აქტივების მოცულობა 530 მილიონი ლარით გაიზარდა, რაც 30.5%-იან ზრდას ნიშნავს.

ამ ფინანსური მიღწევების ერთგვარი დადასტურებაა ის საერთაშორისო აღიარებები, რომლებიც თიბისი ბანკმა გასულ წელს მიიღო. კერძოდ, საერთაშორისო სარეიტინგო სააგენტომ Moody's თიბისი ბანკის დეპოზიტების გრძელვადიანი რეიტინგი უცხოურ ვალუტაში 2 საფეხურით – B3-დან B1-მდე აამაღლა და ბანკის ფინანსური მდგრადობის პროგნოზი შეაფასა, როგორც „სტაბილური“.

Financial Times Group-ის ჟურნალმა The Banker თიბისი ბანკი საქართველოში „წლის საუკეთესო ბანკად“ დაასახელა. EBRD-იმ კი თიბისი ბანკი გამოაცხადა სავაჭრო ოპერაციების დაფინანსებაში 2009 წლის ყველაზე აქტიურ ბანკად საქართველოში.

2010 წლის უმნიშვნელოვანესი სიახლე იყო ლოიალურობის პროგრამის დაწერვა – შეექმნით თიბისი ბანკის Smart Club, რომელშიც ბანკის ლოიალური კლიენტები განევრიანდნენ და ისინი, ჩვეულებრივი საბანკო მომსახურებით სარგებლობის სანაცვლოდ, ბანკისგან დამატებით საჩუქრად იღებენ Smart ქულებს, რომლებსაც შემდეგ პარტნიორ ობიექტებში, სასურველ საჩუქრებზე ცვლიან.

Smart Club-ის წევრებისთვის საბანკო ბარათით გაკეთებულ თითოეულ შენაძენს, ბანკში დაგროვილ დანაზოგსა, თუ ალებულ სესხს ახალი, დამატებითი სარგებელი მოაქვს! გარდა ამისა, Smart Club თავისი წევრებისთვის სისტემატურად აწყობს სხვადასხვა გასართობ ექსკლუზიურ ღონისძიებებს, რომლის ბილეთებსაც ბანკისგან საჩუქრად იღებენ. შედეგად, წლის ბოლოსთვის, დაწერვიდან 7 თვის თავზე, Smart Club უკვე 55 ათას წევრს აერთიანებდა. ერთი კლიენტის მიერ მოხმარებული პროდუქტების საშუალო რაოდენობა 2.3-დან 2.7-მდე გაიზარდა.

პარალელურად, ჩვენ აქტიურად ვმუშაობდით არსებული პროდუქტების გაუმჯობესებასა და ახალი პროდუქტების დანერგვაზე. წლის განმავლობაში მომხმარებელს ორი ახალი პროდუქტი შევთავაზეთ: თიბისი პლატინუმი – ექსკლუზიური ბარათი თიბისი ბანკის ვიპ მომსახურების კლიენტებისთვის და ანაბარი „ჩემი მიზანი“ – ახალი ზრდადი ტიპის ანაბარი, რომელიც მომხმარებელს დაეხმარება გამიზნულად შეაგროვოს თანხა ყოველთვიური დანაზოგების სახით.

2010 წლის დასაწყისიდან, ქვეყანაში ეკონომიკური გარემოს გაუმჯობესების გათვალისწინებით, თიბისი ბანკმა გაააქტიურა დაკრედიტების პოლიტიკა, ეტაპობრივად შეარბილა პირობები სესხებზე და, პრაქტიკულად, სესხის ალების ყველაზე მარტივი პროცედურა და ბაზარზე მინიმალური საპროცენტო განაკვეთები შესთავაზა მომხმარებელს.

დაბოლოს, ჩვენი კომპანიის ტრადიციული ფასეულობა – კორპორატიული სოციალური პასუხისმგებლობა. ჩვენ ვამაყობთ, რომ თიბისი ბანკი ყოველთვის გამოირჩეოდა თავისი მაღალი სოციალური პასუხისმგებლობით და ძალზე აქტიური მოღვაწეობით საზოგადოებრივ და სოციალურ სფეროებში. ცხადია, ეს მიმართულება 2010 წელსაც პრიორიტეტული იყო ჩვენთვის. შესაბამისად, გასულ წელს ჩვენი ბანკის მიერ ქველმოქმედებაზე დაიხარჯა 800 ათასი ლარი.

2011 წელს ჩვენ აქტიურად გავაგრძელებთ ფინანსურ და ინსტიტუციონალურ განვითარებას... თუმცა, ამ ყველაფრის შესახებ მე სიამოვნებით მოგიტხრობთ ზუსტად ერთი წლის შემდეგ, ბანკის 2011 წლის ანგარიშის გვერდებიდან!

Strategy

Chief Executive's Review

“In 2010, we were as successful and rapidly growing as we were in the pre-crisis years.”

In 2010, we were as successful and rapidly growing as we were in the pre-crisis years. The bank's success was reflected in specific financial indicators at the end of the year:

The Net Income of TBC group at the end of the year was GEL 49 m; total loan portfolio increased by 32.4% and the deposit portfolio by 37.8%. Similarly, total assets of the bank increased by GEL 530m, constituting 30.5% growth.

Confirmation of these financial achievements are underscored by the international acknowledgements TBC Bank has received in the past year. This includes Moody's, an International rating agency, which upgraded TBC's long-term foreign-currency deposit rating from B3 to B1; and has changed the outlook of the bank to “stable”.

[Financial Times Group and magazine The Banker named TBC Bank as the Best Bank of The Year in Georgia. EBRD named TBC Bank as Georgia's most active bank in trade finance in 2009.](#)

The most important news of 2010 was the launch of the new loyalty program –the Smart Club. Members of this club are loyal customers of the bank who receive additional Smart points for using bank services. The smart points are then exchanged for desirable gifts in partner stores and service providers.

As a result, each purchase made via bank card or funds saved in the bank or a loan, bring additional benefits to the members of Smart Club. Moreover, the Smart Club systematically organises several exclusive events for its members, who then receive the tickets for these events as a gift. Seven months after launching the programme, Smart Club already has 55 thousand members. The average number of products used by each customer increased from 2.3 to 2.7.

Over this period, we were actively working to improve our existing products, as well as creating new ones. During the year, we offered two new products to our customers: TBC Platinum, an exclusive card for the clients of TBC Bank's VIP service and Deposit My Goal, a new accumulative deposit, which helps customers save money for a specific purpose via monthly installments.

From the beginning of 2010 and due to the country's improved economic climate TBC bank gradually began to soften its terms on credit products. This was exemplified by TBC Bank's simplified new procedure on the issuance of loans and having the lowest interest rates on the market.

And finally, the traditional value of our company – corporate social responsibility. We are proud that TBC Bank has always been outstanding when it comes to its strong social responsibility and active participation in the public and social sectors. Certainly, as always, this direction was of a high priority for us in 2010. Accordingly, our bank spent GEL 800 thousand on charity activities.

[In 2011 we actively continued financial and institutional development... However, I will speak with pleasure about this in exactly one year, from the pages of bank's 2011 report.](#)

ბიზნესის მიმოხილვა

კორპორატიული საბანკო მიმართულება

Business Review

Corporate Banking

კორპორატიული საბანკო მომსახურების დეპარტამენტი ორიენტირებულია მსხვილი კომპანიების, ასევე სახელმწიფო და საერთაშორისო ორგანიზაციების სექტორზე. სხვადასხვა სექტორის პორტფელს მართავენ გამოცდილი უფროსი ბანკირები. ისინი მომხმარებლებს უნივერსალურ მომსახურებას უწევენ და აძლევენ პროფესიულ რჩევებს ბიზნესის დაფინანსების სტრუქტურის შესახებ.

2010 წლის ბოლოსთვის ბანკის კორპორატიული კლიენტების რიცხვმა 1 571 შეადგინა.

კორპორატიული პორტფელის დარეზერვების დონემ 23.5%-დან 15.2%-მდე დაიწია.

დეპოზიტების პორტფელი გაიზარდა 64.9%-ით, მიუხედავად საპროცენტო განაკვეთის 0.5%-ით შემცირებისა.

კორპორატიული სესხების საბაზრო წილი 1.5%-ით გაიზარდა და 24.2% შეადგინა, ხოლო კორპორატიული დეპოზიტების საბაზრო წილმა 18.1% შეადგინა¹.

2011 წელს ბანკი აქტიურად გააგრძელებს კორპორატიული სექტორის დაკრედიტებას, რაც წლის პირველ თვეებში გამოვლინდა კიდევ. ბანკი გეგმავს გამოიყენოს ჯანდაცვის, ენერგეტიკის, სოფლის მეურნეობის პროდუქტების გადამამუშავების, ინფრასტრუქტურის და ვაჭრობა-მომსახურების სექტორებში არსებული შესაძლებლობები.

The Corporate Banking Department is focused on the large businesses segment, along with state enterprises and international organisations. Various sector portfolios are managed by experienced Senior Bankers who provide universal services to their customers, including professional advice on structuring the fundings of businesses.

At the end of 2010, the bank's corporate clients' base exceeded 1,571.

Despite the high growth in corporate portfolio, the provision level in 2010 dropped from 23.5% to 15.2%.

Similarly, in spite of the 0.5% reduction in interest rate p.a., the deposit portfolio has grown by 64.9%.

The market share in corporate loans increased by 1.52% YoY and amounted to 24.2%, while the corporate deposit market share reached 18.1%¹.

In 2011, the bank anticipates a further increase in lending in the corporate segment, which has already been proven in the first few months of the year. The bank also plans to explore the new opportunities available in the healthcare, energy, agriprocessing, services and infrastructure and trade sectors where there is high growth potential.

¹ ბაზარი მოიცავს მიკრო, მცირე, საშუალო, ასევე კორპორატიულ სესხებს/დეპოზიტებს
შენიშვნა: ბაზრის წილები მოცემულია სეზონის სტანდარტების მიხედვით.

¹ The Corporate market includes Micro, SME and Corporate loans/deposits
Note: Market shares are NBG based.

საცალო საბანკო მიმართულება ახალი პროდუქტები

ანაბარი „ჩემი მიზანი“

2010 წელს თიბისი ბანკმა დეპოზიტების მენიუ გააფართოვა და მომხმარებელს კიდევ ერთი ანაბარი – „ჩემი მიზანი“ შესთავაზა. ეს არის ზრდადი ანაბრის ნაირსახეობა, რომელიც მესამე პერიოდს საშუალებას აძლევს, შეაგროვოს თანხა კონკრეტული მიზნისათვის და ამ მიზნის აღმნიშვნელი სახელი თვითონვე დაარქვას ანაბარს: მაგ. ჩემი მანქანა, ჩემი ბინა, ჩემი განათლება და ა.შ.

„ჩემი მიზანი“ დანერგვის დღიდან ძალიან პოპულარული პროდუქტი გახდა. ამ მომსახურებით უკვე ისარგებლა 6 ათასმა ადამიანმა, ხოლო წლის ბოლოსათვის „ჩემი მიზანის“ პორტფელმა 10 მილიონი ლარი შეადგინა.

თიბისი პლატინუმი – სამი საბანკო პროდუქტი ერთ ბარათში

გასულ წელს თიბისი ბანკმა თავისი VIP კლიენტებისთვის შექმნა ახალი, ექსკლუზიური დიზაინის, ჩიპური ვიზა ბარათი „თიბისი პლატინუმი“, რომელიც აერთიანებს ერთდროულად 3 სხვადასხვა საბანკო პროდუქტს: მაღალი კლასის ვიზა საკრედიტო ბარათს, შემნახველ ანაბარს და მიმდინარე ანგარიშს.

თიბისი პლატინუმი სტანდარტული საკრედიტო ბარათისაგან გამოირჩევა უნიკალური თვისებით – ბარათზე არსებულ დადებით ნაშთს ყოველთვიურად ერიცხება მაღალი საპროცენტო სარგებელი.

ამასთან, ბარათის მფლობელი ავტომატურად ხდება ვიზა პლატინუმ კლუბის წევრი, რაც მას შესაძლებლობას აძლევს, ისარგებლოს მრავალი ფასდაკლებით და უპირატესობებით მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, შემდეგ სფეროებში: სასტუმროები და კურორტები, ავია კომპანიები, მოგზაურობა, გამაჯანსაღებელი სპა-სალონები და მრავალი სხვა.

კლიენტების ლოიალურობის პროგრამა თიბისი ბანკის Smart Club

2010 წლის უმნიშვნელოვანესი პროექტი, რომელიც თიბისი ბანკმა ფიზიკური პირების სეგმენტზე განახორციელა, ლოიალურობის პროგრამის ამოქმედებაა. Smart Club – ასე ეწოდება თიბისი ბანკის ლოიალური კლიენტების კლუბს, რომლის წევრები ჩართულნი არიან ე.წ. ბონუსების პროგრამაში.

პროგრამის ფარგლებში, კლუბის წევრები, ძირითადი საბანკო მომსახურებით სარგებლობის სანაცვლოდ, ბანკისგან საჩუქრად იღებენ Smart ქულებს და მათ შემდეგ პარტნიორ ობიექტებში, სასურველ საჩუქრებზე ცვლიან.

შედეგად, Smart Club-ის წევრებისთვის საბანკო ბარათით გაკეთებულ თითოეულ შენაძენს, ბანკში დაგროვილ დანაზოგს თუ აღებულ სესხს ახალი, დამატებითი სარგებელი მოაქვს.

Smart Club-ში გაწევრიანება შეუძლია ნებისმიერ ფიზიკურ პირს, რომელიც უკვე სარგებლობს თიბისი ბანკის მომსახურებით, ან სურვილი აქვს გახდეს თიბისი ბანკის მომხმარებელი. იგი მიიღებს Smart Club ბარათს, რომელზეც ხდება დაგროვილი ქულების დარიცხვა და შემდეგ, მათი განაღდება პარტნიორ მაღაზიებში. რამდენიმე პროდუქტით სარგებლობის შემთხვევაში ხდება ქულების გაორმაგება და გასამმაგება.

შესაბამისად, რაც მეტი პროდუქტით სარგებლობს კლიენტი, მით მეტია დაგროვილი ქულების რაოდენობა.

დამატებით, კლუბის აქტიურ წევრებს წლის განმავლობაში ბანკი პერიოდულად ინვესტა მსოფლიო კინოპრემიერებსა და ექსკლუზიურად მათთვის მონყოილ ღონისძიებებზე.

ამ ტიპის ექსკლუზივებზე მოსაწვევი, ბანკის დამატებითი საჩუქარია კლუბის წევრებისათვის. გარდა ამისა, დროდადრო, Smart Club აწყობს სპეციალურ აქციებს, რომლის ფარგლებში მის წევრებს ეძლევათ საშუალება, სხვადასხვა ობიექტებში მიიღონ ექსკლუზიური ფასდაკლებები.

აღსანიშნავია, რომ პირველი ყველაზე მასშტაბური პროექტი სოციალურ ქსელებში სწორედ Smart Club-ს უკავშირდება. კერძოდ, Smart Club-ის ფან გვერდი Facebook-ზე პირველი ყველაზე აქტიური ქართული ფან გვერდია, რომელმაც უკვე 200 ათასზე მეტი ფანი გააერთიანა. თიბისი იყო პირველი ბანკი, რომელიც ასე აქტიურად და ორიგინალური ფორმით გამოჩნდა სოციალურ ქსელში.

რაც შეეხება Smart Club-ის ბიზნეს-შედეგებს:

დანერგვიდან 7 თვის თავზე, Smart Club უკვე 55 ათას წევრს აერთიანებდა. ერთი კლიენტის მოხმარებული პროდუქტების საშუალო რაოდენობა 2.3-დან 2.7-მდე გაიზარდა, ხოლო ბანკისადმი კლიენტების მიჯაჭვულობის მაჩვენებელი 5%-ით გაიზარდა.

Retail Banking

New Products

Deposit My Goal

In 2010, TBC bank introduced an additional type of cumulative deposit – My Goal. Customers can save money for a specific purpose and provide a specific name to the deposit i.e. My Car, My Apartment, My Education and so on.

My Goal has become a very popular product. Six- thousand customers have already used this product. At the end of the year, the portfolio of My Goal was GEL 10m.

TBC Platinum – Three products in one card

Last year, TBC bank introduced the new TBC Platinum visa card. The card is exclusively designed and equipped with a microchip. It is a combination of three banking products: high-class Visa credit card, savings and current accounts.

TBC platinum differs from the standard credit card in that it possesses unique features. High interest is accrued on any positive balance of the card each month.

When the cardholder becomes a member of Visa Platinum club, the membership enables the cardholder to enjoy various benefits and discounts around the globe. For instance: in hotels and resorts, airlines, travel, spa centers and many more.

Customer Loyalty Programme TBC Bank's Smart Club

In 2010, TBC bank launched an extremely important project for retail the segment- the Smart Club customer loyalty program. Members of the club are involved in the so-called Bonus Program.

Club members receive SMART points for using regular bank services. They can exchange the points for gifts in partner stores and service providers.

As a result, every purchase made via bank card, every savings account and every loan brings additional benefits to Smart Club members.

All existing and potential clients of TBC Bank can join Smart Club. They will receive a Smart Club card. Customers can use the card to accrue points and redeem them in various partner stores. When the customer uses several products, points are doubled and tripled.

Accordingly, the more products customers use, the more points they receive. Throughout the year, the bank invited active members of the club to various events, including worldwide movie premiers, as well as a number of club-exclusive events.

These exclusive events are the bank's additional presents to the club members. SMART CLUB also carries out special campaigns enabling club members to benefit from exclusive discounts from various merchants.

SMART CLUB is associated with the first and the largest project in social networks. More precisely, SMART CLUB's fan page on Facebook is the first Georgian fan page, and it has attracted more than 200 thousand fans. TBC is the first bank to have such an active presence and original appearance within the social network.

In terms of SMART CLUB's business results, 7 months after its launch, SMART CLUB already had 55 thousand members. The average number of products used by each client increased from 2.3 to 2.7. Similarly, the degree of customer attachment has increased by 5%.

საცალო გაყიდვები

2010 წლის დასაწყისიდან, ქვეყანაში ეკონომიკური გარემოს გაუმჯობესების გათვალისწინებით, თიბისი ბანკმა გაააქტიურა დაკრედიტების პოლიტიკა და ეტაპობრივად შეარბილა პირობები სესხებზე. შესაბამისად, 2010 წელი გამორჩეული იყო სასესხო პროდუქტების აქციების სიმრავლით. წლის განმავლობაში დაიგეგმა და განხორციელდა სესხების 4 მსხვილი კამპანია, რომლის ფარგლებში თიბისი ბანკმა მომხმარებელს მაქსიმალურად შელავათიანი პირობები და ქართულ საკრედიტო ბაზარზე საუკეთესო საპროცენტო განაკვეთები შესთავაზა:

სესხების კამპანიები:

კამპანია №1 – 8 ნაბიჯი სურვილების ასრულებისკენ!

ამ კამპანიის ფარგლებში თიბისი ბანკმა დაიწყო SALE-აქცია, რომელიც გულისხმობდა საკრედიტო პროდუქტებზე პირობების გამარტივებასა და იპოთეკურ, სამომხმარებლო და ავტოსესხების წლიური განაკვეთზე 1%-იან ფასდაკლებას;

კამპანია №2 – ავტოNEWS-ები თიბისი ბანკისგან!

კამპანიის ფარგლებში ავტომოყვარულებმა, სხვა შელავათებთან ერთად, მიიღეს 0%-იანი ავტოგანვადება და ავტომპორტი განვადებით;

კამპანია №3 – თიბისი ბანკის 5-ვარსკვლავიანი სესხები:

ოქტომბრიდან თიბისი ბანკმა 5-ვარსკვლავიანი სესხების გაცემა დაიწყო. პირველად ქართულ ბაზარზე, ბანკმა მომხმარებელს შესთავაზა სესხები 1-თვიანი საშელავათო პერიოდით და 1 დღემდე შეამცირა სესხის გაცემის დრო.

კამპანია №4 – უპრეცედენტო პირობები და მაქსიმალურად დაბალი საპროცენტო განაკვეთი:

დეკემბერში თიბისი ბანკმა მომხმარებელს საახალწლო საჩუქარი გაუკეთა: უპრეცედენტოდ, 1 საათამდე შეამცირა სამომხმარებლო სესხის გაცემის დრო და მინიმუმამდე დაწია საპროცენტო განაკვეთები სესხებზე. კერძოდ:

იპოთეკა – 11%, სამომხმარებლო და ავტოსესხები – 15%. ამ კამპანიის შედეგად, თიბისი ბანკის საცალო საკრედიტო პორტფელი დეკემბერში 64 მლნ ლარით გაიზარდა.

ასევე განხორციელდა 0%-იანი სწრაფი განვადებების აქციები „ელიტ ელექტრონიკსა“ და ჰიპერმარკეტ „გუდვილში“, პროგრამა „კომპიუტერები ყველას“.

ვიზა ბარათების ფესტივალი

საკრედიტო პროდუქტების აქციების პარალელურად, თიბისი ბანკში წარმატებით განხორციელდა ვიზა ბარათების კიდევ ერთი ფესტივალი, რომელიც წელს განსაკუთრებული აქტივობებით და პრიზების მრავალფეროვნებით გამოირჩეოდა. ორი მთავარი პრიზის გარდა, რომელიც 1 მილიონ სმარტ ქულას და „ოცნების ქალაქში“ 2-კაციან საგზურს გულისხმობდა, 100-მა გამარჯვებულმა თიბისი ბანკისგან მიიღო არაჩვეულებრივი პრიზები: Mak book Pro, iPhone 4, iPad, ლოპოტას ვაუჩერი, სასაჩუქრე ვაუჩერები მაღაზიებში: „ელიტ ელექტრონიკსი“, „სვოჩი“, „ვულე ვუ“, „ადრესი“ და „ბენეტონი“.

ვიზა ბარათების ფესტივალი 3 დეკემბერს დაიწყო და 31 იანვრამდე გაგრძელდა. მასში ავტომატურად მონაწილეობდა თიბისი ბანკის ვიზა ბარათების ყველა მფლობელი, რომელმაც ამ პერიოდში ბარათით განახორციელა მინიმუმ 5-ლარიანი შენაძენი საქართველოს სავაჭრო და მომსახურების ობიექტებში, ან ინტერნეტით. ჩატარდა ექსკლუზიური აქციები, რომლის ფარგლებში თიბისი ბანკმა, ვიზა ბარათების მფლობელებს, მაღაზიებში სპეციალური ფასდაკლებები, გასართობ ცენტრებში დამატებითი დრო და სპეციალური შეთავაზებების კალენდარი შესთავაზა.

ფიზიკური პირების საკრედიტო მომსახურება

2010 წლის განმავლობაში ყურადღება ეთმობოდა, როგორც საკრედიტო პორტფელის ხარისხის გაუმჯობესებას, ისე საცალო პორტფელის მოცულობის მნიშვნელოვან ზრდას.

ბანკმა საგრძნობლად გააუმჯობესა საკრედიტო პროდუქტების პირობები, რათა სესხები უფრო ხელმისაწვდომი გამხდარიყო საზოგადოებისთვის. მნიშვნელოვნად შემცირდა საპროცენტო განაკვეთები და გამარტივდა პირობები. ამ ცვლილებებმა შეუწყო ხელი ფიზიკური პირების დაკრედიტების სტიმულირებას.

საკრედიტო რისკების მართვის გაუმჯობესების მიზნით, დაიწყო და დაიხვეწა პორტფელის მართვის მექანიზმები, რამაც შესაძლებელი გახადა რისიკიანი სეგმენტების იდენტიფიცირება და მათი დაკრედიტების შეზღუდვა.

2010 წლის მანძილზე ყურადღება ეთმობოდა ვადაგადაცილებული სესხების შემცირებას. ბანკი აგრძელებდა სესხების რესტრუქტურისზაციას კლიენტებისთვის, რომლებსაც პრობლემები შეექმნათ სესხების დაფარვისას. მნიშვნელოვნად შემცირდა ვადაგადაცილებული სესხების მოცულობა.

განხორციელებული ცვლილებების შედეგად, 2010 წელს შექმნილი საკრედიტო პორტფელი ხასიათდება საკმაოდ კარგი ხარისხით და, შესაბამისად, მაღალი შემოსავლიანობით.

Retail Sales

Given the improving economic environment, TBC bank increased its retail lending and has gradually relaxed its credit-eligibility requirements. As a result, in 2010, the bank provided a great variety of loan campaigns. Four large campaigns were planned and implemented during the year. The bank offered customers advantageous terms and the best interest rates in the Georgian market via these campaigns:

Loan Campaigns:

Campaign N1: 8 Steps Towards Your Dreams

With this campaign TBC Bank began softening terms of credit products and offered customers 1% sale on mortgage, consumer and auto loans;

Campaign N2: AutoNEWS from TBC Bank

With this campaign, auto fans received a 0% installment car loan and installment car import loan together with other benefits.

Campaign N3: 5-Star Loans from TBC Bank

TBC Bank began disbursing 5-star loans starting in October. For the first time in the Georgian market, TBC bank offered customers loans with a one-month grace period. The bank reduced the time needed for loan disbursement to one day.

Campaign N4: Unprecedented terms and the lowest interest rate.

In December, TBC Bank gave a New Year's present to its customers: it reduced the loan disbursement time to one-hour and decreased loan interest rate to the lowest point possible, specifically- mortgage loans 11% and consumer and auto loans 15%. As a result of this campaign, TBC Bank's retail credit portfolio increased by GEL 64m in December.

The bank carried out 0% fast installment loan campaigns in Elit Electronics and hypermarket Goodwill. The programme Computers for All was implemented as well.

Visa Card Festival

Alongside the loan campaigns, TBC Bank successfully carried out an additional Visa Card festival. This year's festival provided special activities and diverse prizes. Two main prizes were: 1,000,000 Smart points and a tour to Dream City for two people. In addition, up to 100 winners received wonderful prizes from TBC Bank: Mac Book Pro, iPhone 4, iPad, a voucher to Lopota, as well as gift vouchers for stores like Elit Electronics, Swatch, Voulez Vous, Address and Benetton.

The Visa Card Festival began on December 3rd and lasted until January 31st. Each holder of a TBC Bank Visa card who made a purchase of at least GEL 5 at a Georgian merchant or on the internet automatically became a participant of the festival.

TBC Bank carried out exclusive campaigns for TBC Bank's Visa cardholders and offered them special discounts in stores, additional time in entertainment centers and a calendar of special offers.

Credit service for individuals

In 2010, TBC bank concentrated on both significantly increasing retail portfolio and improving its quality.

The Bank made loans more available to the public by notably improving the terms of credit products. Interest rates were significantly decreased and terms simplified. These changes stimulated the retail financing of individuals.

The bank launched new and improved existing portfolio management tools, which resulted in improved credit risk management. The improvements enabled the bank to identify and limit the financing of risky segments.

In 2010, TBC bank concentrated on the reduction of overdue debts. The Bank continued restructuring the loans of the clients with financial difficulties. The volume of overdue debts decreased significantly.

As a result of implemented changes, in 2010 the bank generated high-quality credit portfolio that would consequently earn high revenues.

მცირე და საშუალო ბიზნესის საბანკო მომსახურება მცირე და საშუალო ბიზნეს გაყიდვები

2010 წელს მცირე და საშუალო ბიზნეს სექტორთან მიმართებაში თიბისი ბანკის პრიორიტეტი იყო დეპოზიტების და საკრედიტო პორტფელის ზრდა, მომსახურების ხარისხის ზრდასთან ერთად. დასახული მიზნების განსახორციელებლად ბანკი ორი ძირითადი მიმართულებით მუშაობდა: პირველ რიგში, ეს იყო არსებული კლიენტების ლოიალურობის ამაღლება და, ასევე, ახალი კლიენტების მოზიდვაზე აქტიური მუშაობა.

შედეგად, მცირე და საშუალო ბიზნეს სექტორის კლიენტების რაოდენობა 2010 წლის განმავლობაში 25%-ით გაიზარდა, ხოლო მოზიდული სახსრების მოცულობის ზრდამ 48.0% შეადგინა.

გასული წელი წარმატებული იყო მცირე და საშუალო ბიზნეს დაკრედიტების მიმართულებითაც: 2010 წელს, 2009 წელთან მიმართებაში, პორტფელი 72.5%-ით გაიზარდა. 2010 წლის განმავლობაში აქტიური მუშაობა ჩატარდა საკრედიტო პორტფელის ხარისხის გაუმჯობესებაზე, რის შედეგადაც მნიშვნელოვნად შემცირდა ვადაგადაცილებული სესხების მოცულობა.

ინტენსიური მუშაობა მიმდინარეობდა მომსახურების ხარისხის და კლიენტების კმაყოფილების ამაღლებასთან დაკავშირებით. პერსონალური მომსახურე მენეჯერის სახით, ყველა მცირე და საშუალო კომპანიას ბანკში ჰყავს საკუთარი საკონტაქტო პირი, რომელიც ეხმარება მიმდინარე საკითხების გადაწყვეტაში და კონსულტაციებს უწევს საბანკო პროდუქტებთან დაკავშირებით.

ასევე მნიშვნელოვანია დისტანციური მომსახურების არხების სრულყოფა. ინტერნეტ ბანკით მოსარგებლე იურიდიული პირების რაოდენობა წლის ბოლოსთვის 77%-ით გაიზარდა. ასევე მნიშვნელოვნად – 40%-დან 70%-მდე გაიზარდა ინტერნეტ ბანკის მეშვეობით განხორციელებული ტრანზაქციების წილი ტრანზაქციების მთლიან რაოდენობაში.

თიბისი კრედიტი

თიბისი კრედიტი (ყოფილი SOA Kredit) არის საკრედიტო ორგანიზაცია, რომელიც დაარსდა 1999 წელს და უკვე 10 წელზე მეტია წარმატებით მუშაობს აზერბაიჯანის საბანკო ბაზარზე. კომპანიას აქვს მუშაობის მდიდარი გამოცდილება სხვადასხვა ტიპის სესხებზე, მიკროდაფინანსებაში, მცირე და საშუალო ბიზნესის, სამომხმარებლო და იპოთეკურ დაკრედიტებაში. **თიბისი კრედიტის** აქციონერები არიან თიბისი ბანკი (75%) და ShoreBank International, აშშ (25%).

2010 წელი **თიბისი კრედიტისთვის** წარმატებული იყო, რადგან წლის მანძილზე მთლიანი პორტფელი 19.4%-ით გაიზარდა. მნიშვნელოვანია, რომ კომპანიის მიკროსაფინანსო ბიზნესის ხაზი მკვეთრად გაიზარდა და წლის ბოლოსთვის ზრდამ 219% შეადგინა.

გასულ წელს **თიბისი კრედიტმა** შეამცირა საპროცენტო განაკვეთი იპოთეკურ სესხებზე და ბაზარზე საუკეთესო პირობებს სთავაზობს მომხმარებლებს. 2010 წელს თიბისი კრედიტმა დაწერა ახალი პროდუქტი – სამგზავრო სესხები. ეს არის სპეციალური პროდუქტი, რომლის მიზანია ხელმისაწვდომი მოგზაურობის პოპულარიზაცია. ეს პროდუქტი დაინერგა სხვადასხვა სამოგზაურო სააგენტოებთან თანამშრომლობით.

თიბისი კრედიტს 2011 წელს ამბიციური გეგმები აქვს. ერთ-ერთი მიზანია მთლიანი საკრედიტო პორტფელის 30 მლნ აშშ დოლარამდე გაზრდა, რაც პორტფელის 58%-იან ზრდას ნიშნავს, 2010 წელთან შედარებით.

SME

SME Sales

In 2010, TBC Bank's priority on the SME sector was to increase the deposit and loan portfolio as well as service quality. The bank worked in two directions to achieve these goals: first, the bank focused on increasing customer loyalty and second, it actively worked on new client acquisition.

As a result, the number of SME clients increased by 25% and the volume of funds was raised by 48.0%.

Last year was successful for SME financing: In 2010, the credit portfolio increased by 72.5% compared to 2009. In 2010, the bank actively worked on improvement of its credit portfolio quality, resulting in the significant decrease of overdue loans.

TBC Bank also actively worked on increasing service quality and client satisfaction levels. Every small and medium enterprise has a personal service manager in the bank that helps them solve existing issues and consults with them on bank products.

The bank concentrated its effort on the improvement of remote channels. By the end of the year, the number of legal entities using internet banking increased by 77%. The share of transactions made via the internet in total transactions increased significantly, from 40% to 77%.

TBC Kredit

TBC Kredit (earlier SOA Kredit) is a credit organization which has been successfully functioning in the banking market of Azerbaijan for more than 10 years, starting from 1999. The company has much experience working with various types of loans, including microfinance, SME, consumer and mortgage lending. **TBC Kredit** shareholders are TBC Bank (75%) and Shore Bank International, USA (25%).

2010 has been successful for **TBC Kredit**, as the total portfolio has grown by 19.4% since the beginning of the year. It is important to point out that the company's new microfinance business-line grew significantly during the year and reached 219% growth by the end of the year.

TBC Kredit decreased its interest-rates for mortgage loans. It has the most attractive terms in the market. In 2010, **TBC Kredit** launched a new product – travel loans. The product was specially designed in cooperation with various travel agencies to promote affordable vacation travel.

TBC Kredit has ambitious plans for 2011. One of its objectives is to increase total loan portfolio to USD 30m, which means 58% growth in comparison to the 2010 year end results.

თიბისი ლიზინგი

საქართველოს ბაზარზე მხოლოდ 3 სალიზინგო კომპანია არსებობს. თიბისი ლიზინგი ბაზარზე ერთ-ერთი წამყვანი მოთამაშეა და ბაზრის 42%-ს ფლობს.

თიბისი ლიზინგის აქციათა 90% თიბისი ბანკს ეკუთვნის, ხოლო 10% – ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის (EBRD) საკუთრებაშია.

2010 წლის დასასრულს თიბისი ლიზინგის აქტივების მოცულობა იყო 18.4 მლნ ლარი.

2010 წელს თიბისი ლიზინგის პრიორიტეტი იყო პორტფელის ხარისხის გაუმჯობესება, რამდენადაც 2008 წლის კრიზისმა პორტფელს სერიოზული ზიანი მიაყენა. კომპანია 2010 წელს ასევე ორიენტირებული იყო გაყიდვების გაზრდაზე ისეთ სპეციფიკურ ინდუსტრიებში, როგორებიცაა: პოლიგრაფია, ჯანდაცვა და ტრანსპორტი. გასულ წელს თიბისი ლიზინგში გაძლიერდა აქტივების მართვის ფუნქცია.

საერთაშორისო საკონსულტაციო კომპანიასთან ერთად მომზადდა სტრატეგიული პროექტი, რომლის მიზანი იყო ბაზრის შესაძლებლობების გამოვლენა და მომდევნო წლების პრიორიტეტების განსაზღვრა. 2010 წლის ბოლოსთვის დაიწყო საგადასახადო და იურიდიული გარემოს ცვლილების პროექტი, რომელიც არსებითია სალიზინგო ბაზრის და შესაბამისად, თიბისი ლიზინგის სამომავლო განვითარებისთვის.

2011 წელს კომპანია გეგმავს ბაზარზე ახალი პროდუქტების შემოტანას, ახალი ბიზნესის დაფინანსების გაზრდას, მომწოდებელთა კარგი პროგრამების შემუშავებას და, როგორც მომხმარებლებისთვის, ისე აქციონერებისთვის ახალი ღირებულების შექმნას. მოსალოდნელი ცვლილებები კანონმდებლობაში სრულად გამოიყვანს კომპანიას პოსტ-კრიზისული მდგომარეობიდან და შექმნის ზრდისა და წარმატების საფუძველს.

TBC Leasing

There are only three leasing companies operating on the Georgian market. **TBC Leasing** (TBCL or the Company), has a leading market position with a 42% share of the lease market.

TBC Bank and the EBRD hold 90% and 10% share in the company respectively.

The company ended the year with total assets of 18.4 m GEL.

During 2010, **TBC leasing** had two major priorities: first, to improve the portfolio quality, which had significantly deteriorated after the 2008 crisis and second, to improve its sales in specific industries, such as the printing, medical and transport sectors. The company strengthened its asset management function.

TBC Leasing together with an international consulting company prepared a strategic project to identify opportunities in the market and set priorities for the following years. The changes in the tax and legal environment were initiated in the end of 2010. Those changes are significant for further development of the Georgian leasing market and therefore TBCL.

In 2011, the company plans to introduce new products, increase new business financing, establish good vendor programmes and create additional value to the customers as well as shareholders. The anticipated changes in the law will enable full recovery of the company in the post-crisis period and create a basis for growth and success.

სოციალური
პასუხისმგებლობა
Social Responsibility



სოციალური პასუხისმგებლობა

თიბისი ბანკი, როგორც თავისი ქვეყნის ერთ-ერთი საუკეთესო კორპორატიული მოქალაქე, დაფუძნების დღიდან გამოირჩეოდა მაღალი სოციალური პასუხისმგებლობით. არსებობის მანძილზე, იგი არა მარტო აქტიურად მონაწილეობდა სხვადასხვა საქველმოქმედო, კულტურული და სოციალური პროექტების დაფინანსებაში, არამედ თავადაც იყო არაერთი პროექტის დამფუძნებელი და ინიციატორი.

ჩვენს ქვეყანაში არ ყოფილა აქტუალური პრობლემა თუ მოვლენა, რომელსაც თიბისი ბანკი არ გამოეხმაურა და არ გამოავლინა თავისი სოციალური პასუხისმგებლობა.

ჩვენი კომპანიის სტრატეგია გულისხმობს სოციალურ და კულტურის სფეროებში ისეთი გრძელვადიანი პროექტების მხარდაჭერას და განხორციელებას, რომლებიც ორიენტირებულია გრძელვადიან პერსპექტივაში ამ სფეროს განვითარებაზე, კონკრეტული შედეგების მიღწევაზე, საზოგადოებრივი, კულტურული და ეროვნული ფასეულობების შენარჩუნებასა და დაცვაზე.

აღნიშნული სტრატეგია ხორციელდება შემდეგი ძირითადი პრიორიტეტებით:

- სოციალური პროგრამები;
- ისტორიული ძეგლების რესტავრაცია;
- კულტურა და ხელოვნება;
- საქველმოქმედო ორგანიზაცია **თიბისი ფონდი**.

2010 წელს ჩვენი ბანკის მიერ ქველმოქმედებაზე დაიხარჯა 800 ათასი ლარი. ჩვენ გავაგრძელეთ წინა წლებში დაწყებული პროგრამები სოციალურ, კულტურულ და საზოგადოებრივ სფეროებში და საფუძველი ჩავუყარეთ რამდენიმე გრძელვადიან პროექტს. კერძოდ: ყოველწლიური ლიტერატურული კონკურსი „საბა“, რომელიც თიბისი ბანკმა 2003 წელს დააფუძნა. დღეს „საბა“ საქართველოში ყველაზე პრესტიჟული ლიტერატურული პრემიაა, ხოლო „საბას“ დაჯილდოება – წლის ყველაზე მთავარი ლიტერატურული მოვლენა.

სოფ. მუხრანში ბანკმა დაიწყო მუხრანელი ბაგრატიონების ისტორიული საჯინიბოს აღდგენის პროექტის დაფინანსება.

თიბისი ბანკის დაფინანსებით ხორციელდება მდინარე ივრის ქალების ბუნებრივი საფარის აღდგენა-კონსერვაცია და სპეციალური ინკუბატორის მშენებლობა, რომლის მეშვეობით მოხდება ფრინველთა უნიკალური ჯიშების გამრავლება და მოშენება.

გრძელდება ისტორიული და არქიტექტურული ძეგლების დაცვა და რესტავრაცია. კერძოდ, 2010 წელს ბანკის მიერ დაფინანსდა:

- დიდი ბრიტანეთისა და ირლანდიის ეპარქიისთვის საკათედრო ტაძრის შეძენა;
- ფოკას დედათა მონასტრის რეკონსტრუქცია-კეთილმოწყობა;
- გუდარეხის მონასტრის რესტავრაცია-კეთილმოწყობა;
- რუის-ურბნისის მამათა მონასტრისთვის ზარების შეძენა;
- ბოლნისის ეპარქიაში ღვთისმშობლის ხარების მონასტრის სამშენებლო სამუშაოები;
- წმ. ბარბარეს მონასტრის კეთილმოწყობა;
- თიანეთისა და ფშავ-ხევსურეთის ეპარქიაში ტაძრის მშენებლობა;
- ფოთის ღვთისმშობლის სახელობის საკათედრო ტაძრის მშენებლობა;
- ლაგოდეხის წმ. ნიკოლოზის სახელობის ეკლესიის მშენებლობა.

Social Responsibility

TBC Bank distinguishes itself by its social responsibility. Since it was founded, the bank has stood as one of the best corporate citizens in the country. TBC Bank has not only actively participated in various charities, cultural and social projects but also been a founder and initiator of many projects.

TBC Bank, as a company with a strong sense of social responsibility, has responded to each and every important problem or issue in the country.

Our company supports and implements projects in social and cultural fields that are results-oriented, focus on long term development of those fields, and projects aimed at retaining and protecting social, cultural and national values.

This strategy is implemented in the following directions:

- Social programmes;
- Renovation of historical monuments;
- Culture and Arts;
- Charity organization [TBC Fund](#).

In 2010, our bank spent GEL 800, 000 on charity. We continued our projects in the social, cultural and public sectors and paved the way to several long-term projects. More precisely, TBC Bank spearheaded projects such as the annual literary competition Saba, which TBC Bank founded in 2003. Today Saba is the most prestigious literary prize in Georgia and the Saba Award Ceremony is the major literary event of the year.

TBC bank also took on the project aimed at financing the renovation of Mukhranian Bagrationi's stable in Mukhrani village. Under the financing of TBC Bank, the natural cover of lori groves are restored and conserved. In the framework of the project, a special incubator will be constructed, where unique species of birds will be cultivated.

In 2010, the bank financed the protection and restoration of the following historical and architectural monuments:

- Purchase of a cathedral for the United Kingdom and Ireland eparchy;
- Reconstruction and the refurbishment of Phoka monastery;
- Reconstruction and the refurbishment of Gudarekhi monastery;
- Purchase of bells for Ruisi-Urbnisi monastery;
- Construction work of Virgin Mary Annunciation Monastery;
- Refurbishment of the Saint Barbare monastery;
- Construction of the church in Tianety and Pshav-Khevsureti eparchy;
- Construction of the Virgin Mary Cathedral in Poti;
- Construction of St. Nikoloz church in Lagodekhi.

თიბისი გალერეა



“თიბისი გალერეაში ექსკლუზიური მუსიკალური საღამოების ციკლი დაიწყო.”

გასულ წელს თიბისი ბანკი წარმატებით აგრძელებდა 6 წლის წინ დაწყებულ ტრადიციას – თბილისის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კულტურული ცენტრის ფუნქციის შესრულებას. შარშან **თიბისი გალერეა**მ, დაახლოებით 40 კულტურულ ღონისძიებას უმასპინძლა.

მათ შორის იყო ახალი ნიგნების, ფილმებისა და მუსიკალური დისკების პრეზენტაციები, სამხატვრო და ფოტოგამოფენები, შემოქმედებითი საღამოები და ა.შ. დღეისთვის **თიბისი გალერეა** თბილისში ერთ-ერთი ყველაზე აქტიური და პრესტიჟული გალერეაა.

2010 წლის დეკემბრიდან, **თიბისი გალერეაში** ექსკლუზიური მუსიკალური საღამოების ციკლი დაიწყო. მთელი წლის განმავლობაში, თიბისი ბანკი თავის ვიპ და სტატუს კლიენტებს ყოველთვიურად შესთავაზებს უნიკალურ ღონისძიებებს, რომლებსაც ექსკლუზიურად მათთვის, ცნობილი და საზოგადოებისთვის საყვარელი შემსრულებლები გამართავენ.

თიბისი ფონდი



წლის განმავლობაში აქტიურად აგრძელებდა მოღვაწეობას თიბისი ბანკის მიერ 2008 წლის აგვისტოს ომის შედეგად დაზარალებულთა დახმარების მიზნით დაარსებული **თიბისი ფონდი**. 2010 წელს ფონდის მიერ განხორციელდა შემდეგი პროექტები:

- დევნილი ბავშვების მუსიკალური განათლების ხელშეწყობა წეროვანში;
- დევნილი ახალგაზრდობის პროფესიული სწავლება წეროვანში;
- პროექტი „ჯანმრთელი თაობა წეროვანში“ – სპორტული სექციის დაფინანსება;
- ინტეგრირებული გაკვეთილები წეროვანის საშუალო სკოლაში;
- საომარი მოქმედებების შედეგად ფიზიკურად დაზარალებულ ორ ბავშვზე მეურვეობის პროექტი;
- ახალგორის კულტურის სახლის მხარდაჭერა;
- დევნილი ახალგაზრდობის ფსიქო-სოციალური მხარდაჭერა წეროვანში

თიბისი ფონდის მიერ 2010 წლის განმავლობაში განხორციელებული პროექტების ჯამურმა ბიუჯეტმა 213 ათასი ლარი შეადგინა.

TBC Gallery



“A cycle of exclusive music events began in the TBC Gallery.”

By hosting over 40 cultural events last year, TBC Bank successfully continued its tradition of being one of the most important cultural centers in Tbilisi.

Among those events were presentations of new books, movies, audio discs, exhibitions of paintings, photos, and various performances. Currently **TBC Gallery** is one of the most active and prestigious galleries in Tbilisi.

Since December 2010, a cycle of exclusive music events began in the **TBC Gallery**. Every month throughout the year well know artists will host an event. TBC Bank will exclusively offer access to these events to its VIP and Status Customers.

TBC Fund



Founded in 2008 and with the purpose of helping the victims of the August 2008 war, **TBC Fund** continued its active work during the year. In 2010, the following projects were implemented by the Fund:

- Supporting musical education of internally displaced children in Tserovani;
- Vocational training for internally displaced young people in Tserovani;
- Healthy Generation in Tserovani, financing sports facilities;
- Integrated classes in Tserovani school;
- Provided guardianship of two, physically injured children;
- Support of Akhlagori Culture House;
- Psycho-social support of internally displaced young people in Tserovani.

Total budget of projects implemented by the **TBC Fund** constituted GEL 213 K.

ფინანსური შედეგები
Performance



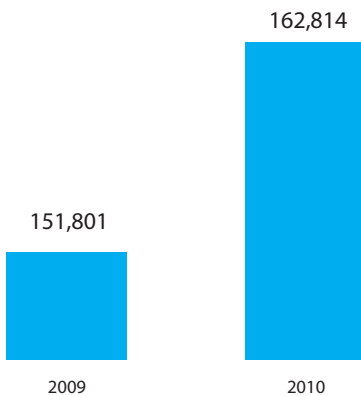
ფინანსური მიმოხილვა

2010 წელს თიბისი ჯგუფის საანგარიშგებო წლის წმინდა შემოსავალმა შეადგინა 50,252 ათასი ლარი და გაიზარდა 1587%-ით 2009 წლის შემდეგ (2009: 2,979 ათასი ლარი).

წმინდა საპროცენტო შემოსავალი¹: წმინდა საპროცენტო შემოსავალი გაიზარდა 11,013 ათასი ლარით და მიაღწია 162,814 ათას ლარს. ზრდა გამოწვეულია საპროცენტო შემოსავლის ზრდით, რომელიც 17,312 ათასი ლარით გაიზარდა და გახდა 271,805 ათასი ლარი. წმინდა საპროცენტო შემოსავლის ზრდაში ყველაზე დიდი წვლილი შეიტანა კორპორატიული სესხებიდან მიღებულმა შემოსავალმა. ჯგუფმა მნიშვნელოვანი ზრდა განიცადა ამ მიმართულებით.

6,300 ათასი ლარით გაიზარდა საპროცენტო ხარჯები და შეადგინა 108,991 ათასი ლარი. ხარჯების ზრდა გამოწვეულია სადეპოზიტო პორტფელის ზრდით, რომელიც სწრაფი ტემპით იზრდებოდა 2010 წელს.

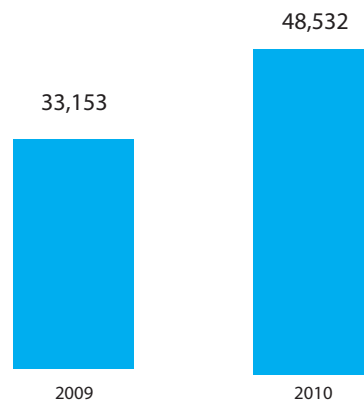
წმინდა საპროცენტო შემოსავალი



2010 წელს წმინდა საპროცენტო შემოსავლის ზრდა გამოწვეული იყო მაღალი საპროცენტო მარჟით. მიუხედავად იმისა, რომ არ გაზრდილა სპრედი და წმინდა საპროცენტო მარჟა, ჩვენ შევინარჩუნეთ თითქმის იგივე განაკვეთი, 10.2%-იანი სპრედი და 6.8%-იანი წმინდა საპროცენტო მარჟა შემოსავლიან აქტივებზე.

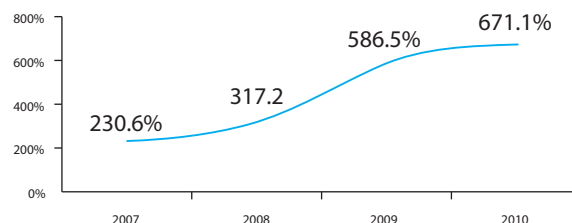
წმინდა არასაპროცენტო შემოსავალი¹: მსგავსი შედეგები გვექონდა წმინდა არასაპროცენტო შემოსავალში, რომელიც გაიზარდა 15,379 ათასი ლარით და მიაღწია 48,532 ათას ლარს.

წმინდა არასაპროცენტო შემოსავალი:



წმინდა მოგების ზრდის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი იყო აქტივების რეზერვის ხარჯის შემცირება, რომელიც შემცირდა 62.3%-ით 35,312 ათას ლარამდე (2009: 93,575 ათასი ლარი). ამ პარამეტრის შემცირება აისახა გაუმჯობესებულ უმოქმედო სესხების მაჩვენებელში (PAR 90), ის შემცირდა 2.6%-დან (2009) 1.6%-მდე 2010 წელს. ასევე, გაიზარდა უმოქმედო სესხების კაპიტალით გადაფარვის მაჩვენებელიც და 586.5%-დან ავიდა 671.1%-მდე 2010 წელს.

უმოქმედო სესხების დაფარვის მაჩვენებელი



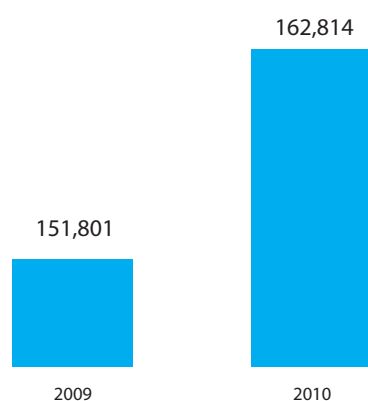
¹ 2009 წელს ვალდებულებების წინსწრებით დაფარვით მიღებული შემოსავალი არ არის გათვალისწინებული გამოთვლებში.

Financial Review

The TBC Group delivered a total comprehensive Income of GEL 50, 252 K in 2010 which is an increase of 1,587% (2009: GEL 2, 979 K) from 2009.

Net Interest Income¹: Net Interest income has increased by GEL 11, 013 K and reached GEL 162,814 K. This increase was due to the growth in Interest Income which has gone up by GEL 17,312 K to GEL 271,805 K. The biggest contribution to the net interest income came to Corporate Loans where the group has achieved significant growth. Similarly, we saw an increase in Interest expenses which went up by GEL 6,300 K to GEL 108,991 K. The reason for the increase can be explained by the growth in the deposits portfolio which was growing rapidly in 2010.

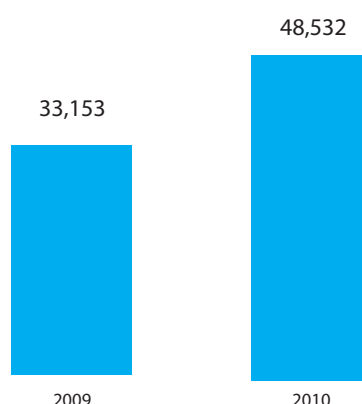
Net Interest Income



High growth in net interest income was driven by the effective interest margins in 2010. Although there was no increase in Spread and NIM in 2010, we almost maintained the same rate of 10.2% in Spread and 6.8% in NIM on Earning Assets.

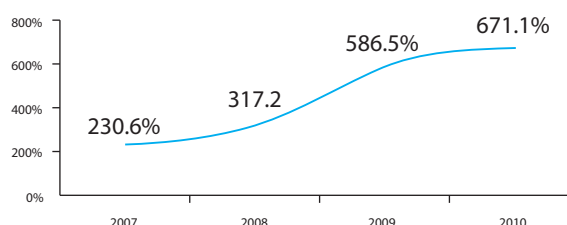
Net Non-Interest Income¹: we have experienced a similar performance in net non-interest income which has also increased by GEL 15,379 K reaching GEL 48,532 K.

Net Non-interest Income



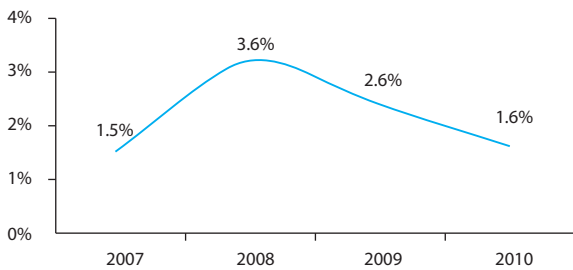
The other major driver to the increased net profit was the decline in assets provisions, which have decreased by 62.3% to GEL 35,312 K (GEL 93,575 K in 2009). The decrease in this parameter was reflected in the improved NPL ratio (PAR 90) which decreased from 2.6% in 2009 to 1.6% in 2010 and NPL coverage ratios which increased from 586.5% to 671.1% in 2010.

NPL Coverage ratio



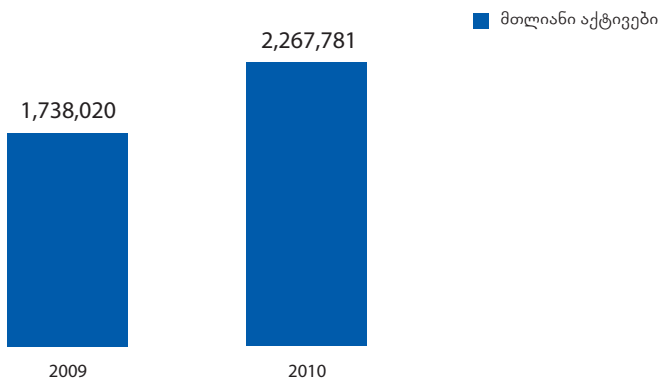
¹ One-off discount income from prepayment of borrowings in 2009 is excluded from the calculation.

უმოქმედო სესხების მაჩვენებელი

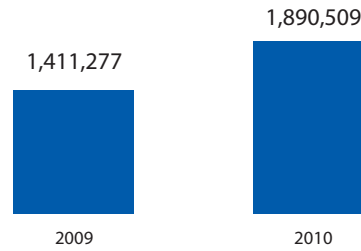


საბალანსო უწყისი:

აქტივები: 2010 წელს, მთლიანმა აქტივებმა მიაღწია 2,268 მლნ ლარს და გასულ წელთან შედარებით გაიზარდა 30.5%-ით. ზრდა უმეტესწილად გამოწვეული იყო სასესხო პორტფელის მნიშვნელოვანი, 32.4%-იანი ზრდით. პორტფელის მოცულობამ 1,548 მლნ ლარი შეადგინა (2009: 1,169 მლნ ლარი). უდიდესი გაუმჯობესება განიცადა კორპორატიულმა და იპოთეკურმა სესხებმა, რომლებიც მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისისა და 2008 წლის ომის შემდეგ შემცირებული იყო.

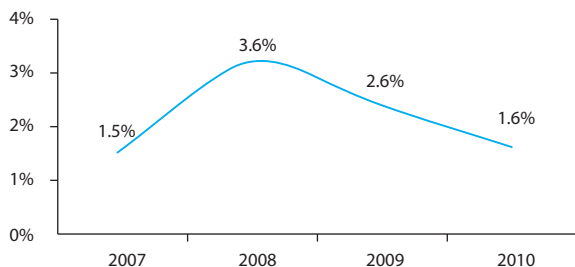
მთლიანი აქტივები
ათასი ლარი

ვალდებულებები: 2010 წელს მნიშვნელოვნად, 34.0%-ით გაიზარდა ვალდებულებები და შეადგინა 1,891 მლნ ლარი. ზრდაში ყველაზე დიდი წვლილი შეიტანა დეპოზიტებმა, რომლებიც გაიზარდა 37.8%-ით და 2010 წელს მიაღწია 1,365 მლნ ლარს (2009: 991 მლნ ლარი). ზრდის უდიდესი ნაწილი მოდიოდა საცალო და ვაჭრობა-მომსახურების სექტორებზე. გაზრდილი სადეპოზიტო პორტფელის შედეგად 118%-დან 113%-მდე შემცირდა ჯგუფის მაჩვენებელი სესხები/დეპოზიტები.

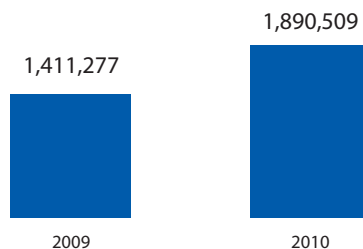
მთლიანი ვალდებულებები
ათასი ლარი

გარდა თიბისი ბანკისა, რომელმაც ყველაზე დიდი წვლილი შეიტანა ჯგუფის წმინდა მოგებაში, მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა ჩვენი შვილობილი კომპანიების შედეგებიც, კერძოდ, თიბისი კრედიტის, რომელიც აზერბაიჯანში მოქმედი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციაა. 2010 წელს თიბისი კრედიტის სასესხო პორტფელი გაიზარდა 26.5%-ით და მიაღწია 34,951 ათასი ლარს (2009: 27,622 ათასი ლარი). სესხების ზრდა აისახა წმინდა მოგებაში, რომელიც 116%-ით გაიზარდა და 2010 წელს მიაღწია 331 ათას ლარს (2009: 153 ათასი ლარი).

NPL



Total liabilities

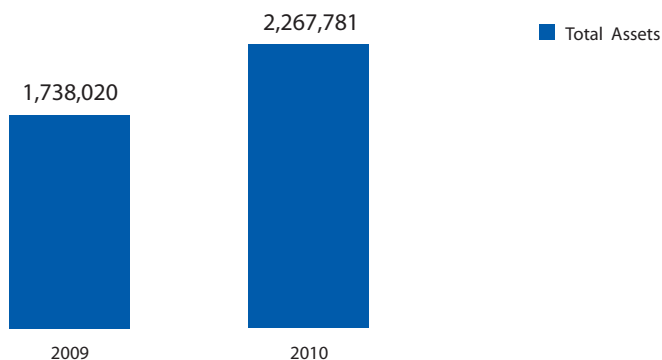


Balance Sheet:

Assets: In 2010, Total Assets reached GEL 2,268 m, which is 30.5% higher than the previous year's figure. The largest portion of this significant growth was attributable to the increased loan book which has gone up by 32% to GEL 1,548 m (2009: GEL 1,169 m). As per industries, we have seen the biggest improvement in Corporate and Mortgage Loans which declined after the world economic crisis and the August War in 2008.

Apart from TBC Bank which is the largest contributor to the Net profit, we have seen significant financial performance improvements of our subsidiaries, in particular, TBC Credit which is the Micro finance organisation in Azerbaijan. In 2010 TBC Credit's loan portfolio has grown by 26.5% to GEL 34,951 (2009: GEL 27,622 K), the increase in the Loan Book was reflected in the Net profit where TBC Credit achieved 116% growth reaching a net profit of GEL 331 K in 2010 (2009: GEL 153 K).

Total Assets



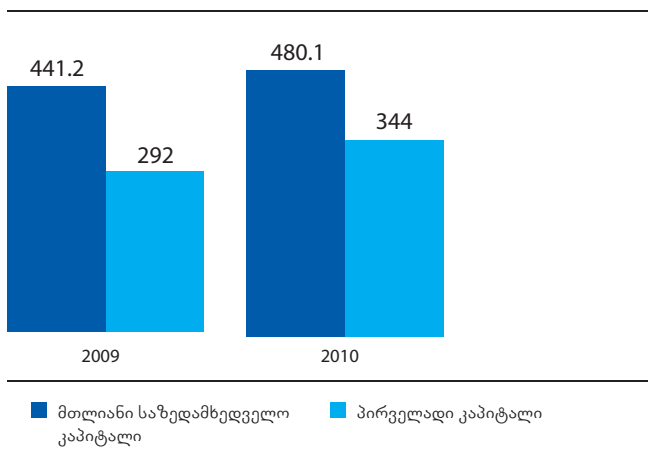
Liabilities: In 2010, we saw a major increase in liabilities which have risen by 34.0% and reached GEL 1,891m. Similar to the assets, the largest contribution to the growth was made by Deposits, where the Group has achieved growth of 37.8% reaching GEL 1,365 m in 2010 (2009: GEL 991 m). The biggest growth came in the Individual and Trade and Service Sectors. As a result of the increased Deposits portfolio, the Group's Loan/Deposits ratio has decreased from 118% in 2009 to 113% in 2010.

კაპიტალი

2010 წელს თიბისი ჯგუფის მთლიანმა კაპიტალმა 377,272 ათასი ლარი შეადგინა, რაც წინა წლის მაჩვენებელს 15.5%-ით აღემატება. ზრდის მიზეზი (მთლიანი ზრდის 99%) 2011 წლის წმინდა მოგებაა, რომელმაც წლის ბოლოსთვის 49 მილიონი ლარი შეადგინა.

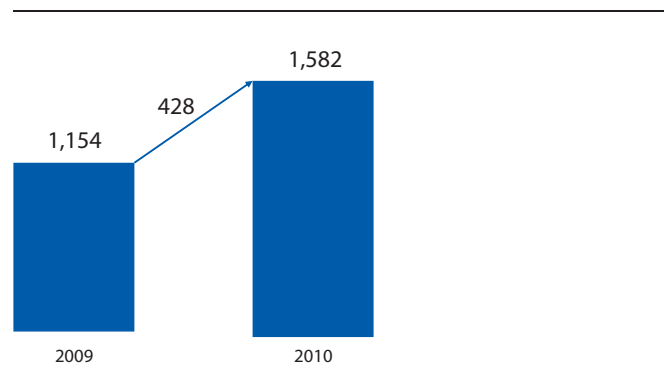
მთლიანი საზედამხებელო კაპიტალი, 2010 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, 480 მილიონ ლარს შეადგენს და იგი წლის განმავლობაში 39 მილიონი ლარით (8.8%-ით) გაიზარდა.

თიბისი ჯგუფის პირველადი კაპიტალი 2010 წლის ბოლოს 344 მილიონ ლარს შეადგენს. ზრდამ წლის განმავლობაში 18% შეადგინა.



მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი რისკით შეწონილი აქტივებიც: 2010 წელს ზრდამ 37% შეადგინა, რაც, ძირითადად, საკრედიტო პორტფელის მნიშვნელოვანი ზრდითაა განპირობებული.

რისკით შეწონილი აქტივები



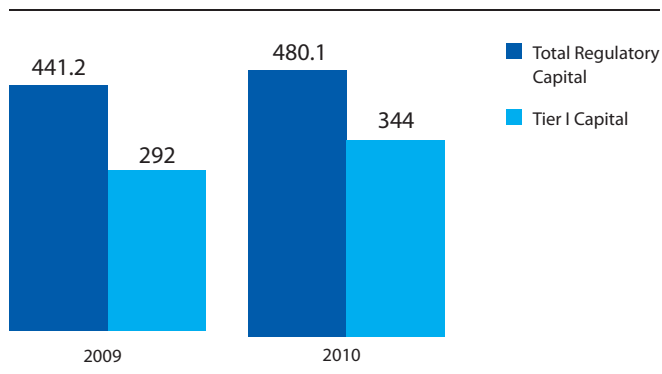
ზემოთქმულიდან გამომდინარე, პირველადი კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტმა 21.8%, ხოლო მთლიანი კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტმა – 30.3% შეადგინა, რაც (ისევე, როგორც 2009 წელს) მნიშვნელოვნად აღემატება ამ კოეფიციენტებისადმი დაწესებულ ლიმიტებს (პირველადი კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი უნდა იყოს არანაკლებ 10%-ისა, ხოლო მთლიანი კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი – არანაკლებ 15%-ისა).

Capital

In 2010, total capital of the TBC Group reached GEL 377,272 K which grew by 15.5% compared to the previous year. The main driver to this growth (99% of total growth) was net income in 2010, which was GEL 49 m.

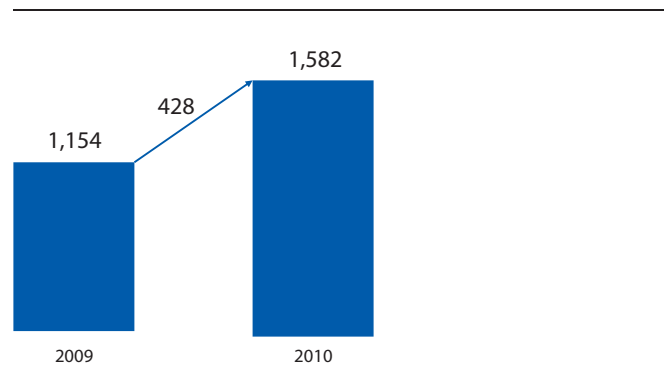
As of December 2010, total regulatory capital reached GEL 480m, which grew by GEL 39 m (8.8%) during the year.

The TBC Group's Tier I Capital was GEL 344 m at the end of 2010, which had also grown by 18% during the year.



Risk-weighted assets followed a similar trend in 2010, which had experienced growth of 37%. This growth is a result of a significant increase in the credit portfolio.

Risk Weighted Assets



As a result, as of December 2010, Tier I Capital reached 21.8% and Total Capital 30.3%. These indicators (as in 2009) are significantly higher than the limits set by the regulator, where Tier I Capital's adequacy coefficient should not be less than 10% and Total Capital adequacy should not be less than 15%.

რისკების მართვა და კორპორაციული მართვა

რისკების მართვა

2010 წლის განმავლობაში თიბისი ბანკმა მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადადგა რისკების მართვის სისტემის გაუმჯობესებების მიმართულებით:

გადაიხედა რისკის დასაშვები დონის ფარგლები (Risk Appetite). შემუშავდა ამ მაჩვენებლებთან განვითარების გეგმების შესაბამისობის საკონტროლო მექანიზმები.

განახლდა მსესხებელი კომპანიების და, მთლიანად, ინდუსტრიების სარეიტინგო სისტემა, რომლის საფუძველზეც მოხდა სესხებზე ფასდადების ახალი პრინციპების დადგენა.

გაუმჯობესდა საკრედიტო პორტფელის ადრეული მონიტორინგის სისტემა როგორც საცალო, ისე მცირე და საშუალო ბიზნესის სესხებზე.

დაინერგა „მოთხოვნებისა და ვალდებულებების ვადებში არ შესრულების მოდელი“ ბიზნესის საინფორმაციო სისტემების 5-პრინციპის შესაბამისად. შემუშავდა „სტრესის ტესტების“ და „ალტერნატიული სცენარების“ მოდელები. შეიქმნა ლიკვიდურობის ალტერნატიული გეგმა, სავალუტო კურსის რისკების მართვის პოლიტიკა და საპროცენტო განაკვეთების პროცედურები. ეს ყველაფერი ეფუძნება როგორც საერთაშორისოდ აღიარებულ ნორმებს, ისე საქართველოს საბანკო სისტემის დღევანდელ რეალობას.

2010 წელს დაინერგა ადამიანური რესურსების რისკ-ინდიკატორების მონიტორინგის სისტემა.

დღეისათვის თიბისი ბანკს აქვს ჩამოყალიბებული რისკების მართვის სისტემა, რაც უზრუნველყოფს ყველა მნიშვნელოვანი რისკის იდენტიფიცირებას, მათი დასაშვები დონის განსაზღვრას და ბიზნეს-პროცესების საკონტროლო ზღვრებში წარმოების კონტროლს.

ბანკის ორგანიზაციული სტრუქტურა სრულად უზრუნველყოფს რისკების მართვის ფუნქციის დამოუკიდებლობას ბიზნეს-მიმართულებებისაგან.

რისკების დონის დაგეგმილ მაჩვენებლებთან შესაბამისობის სისტემატიურ მონიტორინგს ახორციელებენ რისკების შესაბამისი პროფილის კომიტეტები.

კორპორაციული მართვა

განაცხადი შესაბამისობაზე

თიბისი ბანკი დარეგისტრირებულია საქართველოში, ამიტომ ჩვენ ვიცავთ 2009 წლის სექტემბერში „საქართველოს საბანკო ასოციაციის“ მიერ შემუშავებულ კორპორაციული მართვის კოდექსს. კოდექსი შემუშავდა საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის რეკომენდაციებით და ეფუძნება საერთაშორისოდ აღიარებულ, კარგი კორპორაციული მართვის პრაქტიკას.

ლიდერობა

ბანკის მმართველი ორგანოებია: აქციონერთა საერთო კრება, სამეთვალყურეო საბჭო და დირექტორთა საბჭო.

აქციონერთა საერთო კრება

აქციონერთა საერთო კრება არის ბანკის უმაღლესი მმართველი ორგანო. აქციონერთა კრება:

- ირჩევს და ათავისუფლებს ბანკის სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებს;
- ამტკიცებს სამეთვალყურეო საბჭოს ანგარიშებს;
- ამტკიცებს დირექტორთა საბჭოს მიერ წარმოდგენილ წლიურ ფინანსურ უწყისებს;
- იღებს გადაწყვეტილებას სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ანაზღაურების შესახებ.

Risk Management & Corporate Governance

Risk Management

In 2010, TBC Bank took important steps towards improving risk management systems: risk appetite levels were revised; tools to control compliance of business objectives with these indicators were designed. The company and the sector ranking system were renewed.

On the basis of the system, loan pricing principles were revised.

The credit portfolio monitoring system was improved for retail as well as for SME loans.

For the purpose of sound liquidity risk management, the bank has implemented the Maturity Mismatch Model in accordance with BIS Principles (Principle 5), introduced appropriate Stress Tests, 'What If' Scenarios and developed a Liquidity Contingency Plan.

Policies and procedures for Interest Rate Risk and FX Risk management have been updated to align them with the current reality of Georgia and its banking system. Human Risk Indicator systems were established.

Today TBC Bank has a well established risk management system, which ensures identification of significant risks, the determination of risk appetite levels, and ensures that business processes are carried out within these limits.

The organizational structure of the bank makes risk management function independent of business directions. Compliance of risk levels with planned indicators is systematically monitored by risk the committee.

Corporate Governance Statement of Compliance

As TBC is incorporated in Georgia, we comply with the Corporate Governance Code for Commercial Banks adopted by the Banking Association of Georgia in September 2009, which has been drafted with the guidance of the International Finance Corporation (IFC) and is based on international recognized principles of good corporate governance.

Leadership

The governing bodies of the Bank are: the General Meeting, the Supervisory Council and the Board of Directors.

General Meeting of Shareholders

The General Meeting is the supreme governing body of the Bank. General Meeting:

- Elects and dismisses the members of the Supervisory Council of the Bank;
- approves the reports of the Supervisory Council;
- approves annual financial statements submitted by the Board of Directors;
- decides on the remuneration of the Supervisory Council members.

სამეთვალყურეო საბჭო

შვიდი წევრისგან შემდგარი სამეთვალყურეო საბჭო ზედამხედველობს ბანკის საქმიანობას. საბჭოს წევრებს ირჩევენ აქციონერთა საერთო კრებაზე ოთხი წლის ვადით.

ბანკის ყოველდღიური საქმიანობა, რომელსაც წარმართავს დირექტორთა საბჭო, ეფუძნება სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ დამტკიცებულ პოლიტიკას.

სამეთვალყურეო საბჭო:

- ნიშნავს ბანკის გენერალურ დირექტორს და სხვა დირექტორებს;
- ქმნის სააუდიტორო კომიტეტს და სამეთვალყურეო საბჭოსთან არსებულ ნებისმიერ სხვა კომიტეტს;
- ამტკიცებს ბანკის ფილიალების დაარსებას და გაუქმებას.

დირექტორთა საბჭო

დირექტორთა საბჭო ახორციელებს ბანკის ყოველდღიურ მენეჯმენტს. დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან: გენერალური დირექტორი, გენერალური დირექტორის პირველი მოადგილე და გენერალური დირექტორის მოადგილეები. დირექტორთა საბჭოს წევრების რაოდენობას ნებისმიერ დროს განსაზღვრავს სამეთვალყურეო საბჭო, იმ პირობის დაცვით, რომ საბჭოში დირექტორთა რაოდენობა არ იქნება სამზე ნაკლები. წევრები ინიშნებიან და თავისუფლდებიან სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ. დირექტორები თანამდებობაზე ინიშნებიან მაქსიმუმ ოთხი წლის ვადით. დირექტორის უფლებამოსილებას განსაზღვრავს კონტრაქტი, რომელსაც ხელს აწერს დირექტორი თანამდებობაზე დანიშნვისას.

კომიტეტები

აუდიტის კომიტეტი მმართველი საბჭოსგან დამოუკიდებელია და ანგარიშვალდებულია პირდაპირ სამეთვალყურეო საბჭოს წინაშე. კომიტეტი სამეთვალყურეო საბჭოს ეხმარება ბანკის ფინანსური ანგარიშგების ხარისხის, ასევე კანონმდებლობასთან და სხვა მოთხოვნებთან შესაბამისობის კონტროლში.

სხვა კომიტეტები: საკრედიტო კომიტეტი, საოპერაციო რისკების მართვის კომიტეტი, აქტივებისა და პასივების მართვის კომიტეტი (ALCO) ანგარიშვალდებულნი არიან მმართველი საბჭოს წინაშე.

Supervisory Board

The Supervisory Council of the bank, consisting of seven members, supervises the activities of a bank. Members of the Supervisory Council are elected by the General Meeting for a term of four years. Certain shareholders shall have the right to the extent provided under the Shareholder Agreement to nominate the members of the Supervisory Council and have such nominees elected as the members of the Supervisory Council.

Day-to-day business of the bank, executed by the management board, is based on the policies approved by the Supervisory Board.

The Supervisory Council:

- appoints the General Director and other directors of the Bank;
- creates the Audit Committee and any other committees at the Supervisory Council;
- approves establishment and liquidation of the branches of the bank.

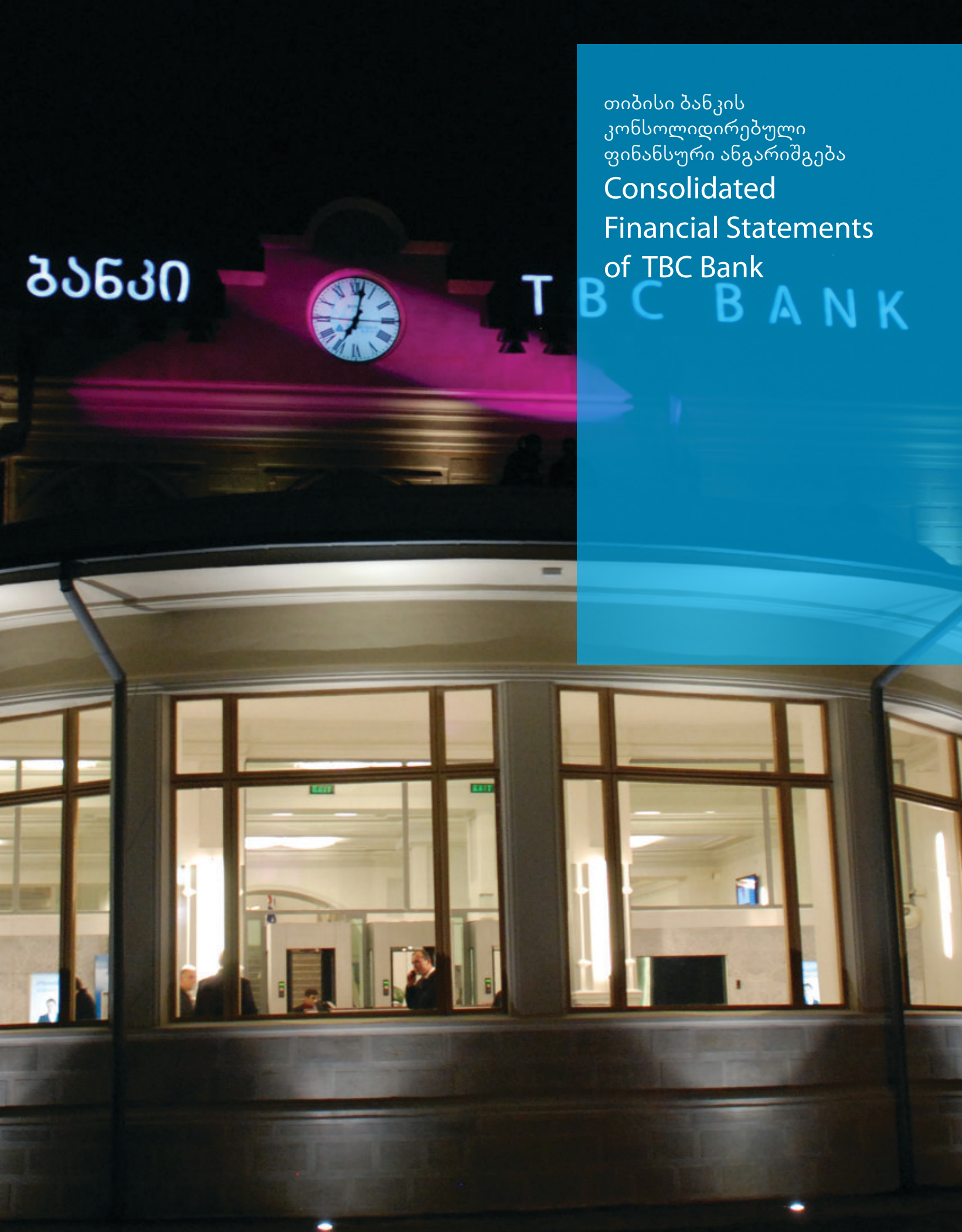
Management Board

The Management Board carries out day-to-day management of the bank. The members of the Management Board are: the CEO, First Deputy CEO and Deputy CEOs (Directors). The number of the members on the Board of Directors at any time is determined by the Supervisory Council, provided the number of directors in the Board shall not be less than 3. The members are appointed and dismissed by the Supervisory Council. The directors shall be appointed for the maximum term of 4 years. The scope of authority of a director is defined by a contract entered into with them upon appointment.

Committees

The Audit Committee is independent from the Management Board and directly reports to the Supervisory Board. The committee assists the Supervisory Board in overseeing the quality and integrity of the Bank's financials, its compliance with relevant laws, regulations and other requirements.

Other committees: the Credit Committee, the Operational Risks Management Committee and the Assets and Liabilities Management Committee (ALCO) report to the Management Board.



თიბისი ბანკის
კონსოლიდირებული
ფინანსური ანგარიშგება

Consolidated Financial Statements of TBC Bank

TBC Bank Group
Consolidated Financial Statements
31 December 2010

CONTENTS

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

FINANCIAL STATEMENTS

Consolidated Statement of Financial Position.....	50
Consolidated Statement of Comprehensive Income.....	51
Consolidated Statement of Changes in Equity.....	52
Consolidated Statement of Cash Flows.....	53

Notes to the Consolidated Financial Statements

1 Introduction.....	54
2 Summary Significant Accounting Policies.....	55
3 Critical Accounting Estimates, and Judgements in Applying Accounting Policies	66
4 Adoption of New or Revised Standards and Interpretations.....	66
5 New Accounting Pronouncements.....	68
6 Cash and Cash Equivalents.....	71
7 Due from Other Banks.....	72
8 Loans and Advances to Customers.....	73
9 Investment Securities Available for Sale.....	78
10 Investment Securities Held to Maturity.....	78
11 Other Financial Assets.....	79
12 Investments in Finance Lease.....	80
13 Other Assets.....	81
14 Premises, Equipment and Intangible Assets.....	82
15 Investment Properties.....	83
16 Goodwill.....	83
17 Disposal Group Held for Sale.....	84
18 Due to Other Banks.....	85
19 Customer Accounts.....	86
20 Provisions for Liabilities, Charges and Credit Related Commitments.....	87
21 Other Financial Liabilities.....	87
22 Other Liabilities.....	87
23 Other Borrowed Funds.....	88
24 Subordinated Debt.....	88
25 Share Capital.....	89
26 Share Based Payments.....	90
27 Other Reserves.....	90
28 Interest Income and Expense.....	91
29 Fee and Commission Income and Expense.....	91
30 Other Operating Income.....	92
31 Administrative and Other Operating Expenses.....	92
32 Income Taxes.....	92
33 Financial Risk Management.....	94
34 Management of Capital.....	103
35 Contingencies and Commitments.....	104
36 Derivative Financial Instruments.....	105
37 Fair Value of Financial Instruments.....	106
38 Reconciliation of Classes of Financial Instruments with Measurement Categories.....	107
39 Related Party Transactions.....	108