

МАІВ

Moldova Agroindbank



Moldova Agroindbank является бесспорным лидером в банковском секторе и системообразующим звеном, поэтому вся его деятельность, так или иначе, влияет на других участников финансового рынка. Чтобы понять текущую ситуацию на отечественном банковском рынке и его тенденции, мы побеседовали с Председателем Правления Moldova Agroindbank, **Сергеем ЧЕБОТАРЕМ**, который дал эксклюзивное интервью для Business Class.

Business Class: Господин **Чеботарь**, конечно, еще рано подводить итоги финансового года, но все же, как вы оцениваете деятельность Moldova Agroindbank за прошедший период?

Сергей Чеботарь: Положительно! Мы активно развивались, претворяя наши планы и стратегию в жизнь, исходя из текущей ситуации в стране и ориентируясь на тенденции международного финансового рынка. И это динамичное развитие подтверждают цифры и результаты финансовой деятельности банка за этот период.

Я с гордостью отмечаю, что Moldova Agroindbank не только удерживает лидирующую позицию по всем основным показателям, но и увеличил свои доли на рынке по активам, кредитам, депозитам и прибыли по сравнению с началом текущего года. Сегодня доля активов МАІВ составляет более 27%, доля кредитов превысила 31%, а доля депозитов достигла 28,4%, в т. ч. более 31% — по депозитам физических лиц. За первые 8 месяцев этого года МАІВ также увеличил свою долю прибыли до 31%.

Сергей ЧЕБОТАРЬ:

«Moldova Agroindbank

всегда на шаг

впереди»

Немаловажно и то, что из общего объема кредитов, выданных банковским сектором в этом году, 34% приходится на МАИВ, и это в такой нелегкий период, когда кредитование по стране снизилось.

Такими результатами нельзя не гордиться, и мы будем работать над тем, чтобы сохранить этот тренд по итогам финансового года.

Business Class: В отечественной банковской системе наблюдается излишняя ликвидность. Связано это с отсутствием интересных проектов для кредитования, с повышенными рисками или с какими-то другими факторами?

Сергей Чеботарь: Это очень хороший и интересный вопрос. Да, это так. Уровень ликвидности по системе сейчас превышает 50%, и тому есть несколько причин. Чтобы понять, почему так обстоят дела, на вопрос нужно смотреть более масштабно. Уровень ликвидности необходимо связывать с обязательными резервами.

И здесь нужно отметить, что излишняя ликвидность в банковском секторе — это все, что превышает уровень обязательных резервов, норма которых составляет 40%. Излишняя ликвидность указывает также на отсутствие активности в реальном секторе экономики.

Необходимо понимать, что все взаимосвязано. Такой высокий уровень обязательных резервов говорит о том, что Национальный банк прибегает к стерилизации, т. е. реальный сектор сейчас пассивный, отсутствуют инвестиционные проекты и спрос на кредитование.

Уверен, что НБМ снизит норму обязательных резервов в леях, как только от реального сектора экономики поступит положительный сигнал.

Я уже не говорю о ликвидности в иностранной валюте при норме в 14%, где отмечается еще более высокий уровень избыточности. Это произошло после того, как в прошедшие годы население стало массово конвертировать депозиты в иностранную валюту.

Помимо этого, конечно, столкнувшись с серьезным кризисом, финансовые учреждения стали более осторожными, ужесточив требования, что также влияет на про-

цесс кредитования. Повышенные требования также объясняются тем, что банки находятся на другом, качественно новом уровне развития, и эта тенденция, скорее всего, сохранится.

В то же время на уровень ликвидности влияют и привлеченные от клиентов средства, т. е. депозиты. Так как у населения практически нет других площадок для размещения своих сбережений, они отдадут предпочтение банкам, которые остаются для них самыми надежными партнерами.

В отсутствие инвестиционных проектов в реальном секторе экономики, банки — активные игроки на рынке ценных бумаг, размещающие ликвидность в такие инструменты, как Государственные ценные бумаги и Сертификаты НБМ.

Помимо этого, часть ликвидности пошла на рефинансирование экономических агентов, которые являются клиентами банка, в частности, на увеличение оборотного капитала.

Business Class: В течение последних 2 лет НБМ 9 раз снижал базовую ставку. Цель этих действий понятна: удержание инфляции в заданном интервале. Увеличило ли это доступность кредитования для экономических субъектов и населения?

Сергей Чеботарь: Базовая ставка — это индикатор, на который ориентируется весь финансовый рынок страны. Ослабление денежно-кредитной политики Национального банка Молдовы дает все основания для снижения процентных ставок для наших клиентов, которые хотят взять кредит или открыть депозит, т. е. для пересмотра процентной политики банка.

Как следствие, на протяжении текущего года мы неоднократно рассматривали процентную политику в сторону понижения. Как я уже отметил выше, из-за отсутствия инвестиционных проектов в реальном секторе экономики и заявок от юридических лиц МАИВ, как и остальные банки, ориентируется на ретейл и физических лиц.

Такова структура нашей экономики: ретейл играет роль двигателя. Поэтому мы должны уделять осо-

Moldova Agroindbank является бесспорным лидером, обслуживая более 40% безналичных транзакций, осуществленных банковскими картами на территории страны

бое внимание этому сектору. Кредитование физических лиц усиливает покупательную способность, потребление, повышает благосостояние населения и дает толчок для нового витка в развитие экономики страны в целом.

Снижение базовой ставки привело к пересмотру банками процентных ставок и выпуску новых, привлекательных и интересных продуктов для физических лиц на выгодных условиях. В итоге уровень кредитования, особенно физических лиц, начал расти, что, в свою очередь, привело к расширению внутреннего потребления.

Business Class: Тренд, который наблюдается в банковском бизнесе за рубежом, это переориентация услуг в направлении дистанционного обслуживания. Прослеживаются ли подобные тенденции в Молдове, и как в этом направлении работает Moldova Agroindbank?

Сергей Чеботарь: Moldova Agroindbank — ведущий высокотехнологичный банк, который при этом сохраняет и лучшие традиции банковского сообщества. Мы идем в ногу со временем, внедряя и предоставляя клиентам новые дистанционные услуги, что не только удобно, но и выгодно. Стоит отметить, что на данный момент Moldova Agroindbank предлагает клиентам самую совершенную платформу Internet Banking (Bank Flex Multichannel) в Молдове, которая позволяет совершать широкий спектр банковских операций. Данные услуги открывают доступ не только к карточным, но и к текущим, депозитным и кредитным



В условиях жесткой конкурентной борьбы качество обслуживания всегда будет играть ключевую роль

счетам, позволяя управлять ими удаленно, с любого гаджета.

Сейчас мы сконцентрировались на Mobile Banking для того, чтобы усовершенствовать мобильные услуги по принципу Mobile First. На сегодня это один из мировых трендов. Для большей гибкости доступа к банковским услугам мы уже запустили приложение Mobile MAIB, которое клиент может скачать с App Store и Google Play, быстро и безопасно получая доступ к счетам со своих мобильных телефонов. Тем не менее, здесь есть большое пространство для дальнейшего развития.

Технология Blockchain также привлекает все большее внимание банков. Конечно, эта технология еще на стадии эксперимента, но у нее хорошие перспективы, по-

тому что она может значительно снизить себестоимость банковских услуг, а местами и вовсе преобразить их существенным образом.

По этому вопросу можно сказать много, но отмечу главное: данная область быстро развивается, а MAIB предлагает существенные усилия, чтобы идти в ногу с технологическими новшествами, потому что будущее банковского сектора напрямую связано с этой областью.

Отмечу, что с этой целью в MAIB недавно в рамках подразделения, ответственного за ретейл, была организована структура, которая будет сконцентрирована на развитии и внедрении электронных услуг. В новых экономических реалиях, по моему мнению, это может

быть существенным конкурентным преимуществом, т. к. дает MAIB возможность не только реагировать на новые тенденции, но и быть первопроходцем.

Business Class: Рынок пластиковых карт в Молдове значительно вырос за последние годы. Несмотря на это, официальные данные указывают на то, что население предпочитает использовать карты для обналичивания денег в банкоматах. Что предпочитает банк для расширения использования «пластика» населением?

Сергей Чеботарь: Вы правильно подметили. В последние годы рынок пластиковых карт в Молдове стремительно развивается, но, несмотря на это, к сожалению, население по-прежнему больше доверяет наличным средствам, предпочитая снимать их со счета. Статистические данные за первые 6 месяцев этого года показывают, что граждане обналичили

в банкоматах более 18 млрд леев, а платежи с использованием карт едва превысили 2 млрд леев. Это говорит о недоверии клиентов к безналичным платежам и о том, что граждане еще не совсем четко понимают преимущества такого способа оплаты. И вот здесь нужно говорить о роли финансовых учреждений, включая MAIB, в повышении финансовой грамотности населения. С клиентами нужно работать, объяснять им преимущества использования банковских карт и, таким образом, продвигать культуру безналичных расчетов. Вот только тогда у нас будет прогресс и больше активных карт.

Помимо обучения клиентов, чтобы изменить ситуацию и снизить их недоверие к безналичным платежам, мы уделили особое внимание разнообразию продуктов, их доступности гражданам с разным уровнем дохода, а также безопасности данного вида услуг. Таким образом, наши клиенты — единственные, которые могут выбрать банковскую карту одной из 3 международных платежных систем: Mastercard, VISA и American Express.

У любого владельца карты, эмитированной MAIB, есть широкий выбор способов доступа к своим счетам в любое время суток: в любом филиале или агентстве, расположенных по всей стране, через широкую сеть банкоматов, круглосуточных центров самообслуживания, платформы Internet Banking или Mobile Banking.

Более того, мы внедрили дополнительную систему защиты от мошенничества — 3D Secure с динамичным паролем. И это все дало результаты. Благодаря предпринятым мерам, Moldova Agroindbank является бесспорным лидером, обслуживая более 40% безналичных транзакций, осуществленных банковскими картами на территории страны.

Далее в планах банка — внедрение P2P Transfer, технологии по переводу денег с карты на карту. С запуском этой услуги процесс перевода средств физическим лицам на территории Молдовы и за рубежом станет проще и удобнее.

Business Class: Как влияет конкуренция на банковском рынке на Moldova Agroindbank?

Сергей Чеботарь: Отмечу, что никогда не надо бояться конкуренции, потому что это всегда благоприятный фактор, который мотивирует повышать качество обслуживания и непрерывно развиваться.

У современных клиентов, какими и являются клиенты МАИВ, есть свобода выбора, и они осторожно подходят к вопросу подбора банка, в котором намерены обслуживаться. При этом внимание уделяется буквально каждому нюансу. В первую очередь, клиентов интересует качество и скорость обслуживания, атмосфера, существующая в филиалах и представительствах. Именно поэтому на протяжении всех 26 лет мы активно работали с нашими клиентами, чтобы, с одной стороны, понять их потребности, а с другой стороны, помочь им понять нашу культуру обслуживания и повышать их финансовые знания. В частности, я говорю о юридических лицах.

В целом я считаю, что в условиях жесткой конкурентной борьбы качество обслуживания всегда будет играть ключевую роль.

Это особенно важно в настоящее время, когда на рынок Молдовы заходят крупные иностранные банки. Известно, что недавно у Eximbank появился новый акционер. Это инвестор другого уровня и с другими возможностями. Чтобы конкурировать с такими игроками, нужно быть постоянно в тонусе, не расслабляться. Данный факт, несомненно, повлияет на нынешние конкурентные условия, вынуждая всех игроков финансового рынка повышать свою эффективность.

Однако хочу здесь отметить, что на нашей стороне 26-летний опыт, квалифицированный кадровый состав, широкая линейка продуктов и услуг для любого клиента, современнейшая информационно-техническая база, и жесткая конкуренция только делает нас сильнее.

Business Class: Известно, что МАИВ также в ожидании нового

инвестора. Как обстоят дела с продажей акций банка?

Сергей Чеботарь: Процесс продажи акций был продлен летом этого года. Два пакета акций, составляющие 41,09%, были повторно выставлены на продажу на Фондовой бирже на основании решения Национальной Комиссии по Финансовому Рынку.

Хочу подчеркнуть, что процесс продажи проходит прозрачно. Уже сейчас понятно, что банк представляет большой интерес. Многие потенциальные инвесторы провели due diligence. Отдельно отмечу, что будущие инвесторы, прежде всего, должны иметь соответствующее разрешение от НБМ.

Менеджмент и акционеры никак не могут повлиять на этот процесс, потому что он проходит строго в соответствии с процедурами и решениями НКФР.

Разумеется, я надеюсь, что МАИВ приобретет надежного инвестора на долгосрочный период, и, что самое важное, — инвестора с хорошей репутацией на международном уровне, что приведет к улучшению имиджа банка и позволит ему развиваться с новыми силами. Это очень важный процесс, и именно в этом нуждается сейчас МАИВ.

Business Class: Каковы планы Moldova Agroindbank на ближайшие годы?

Сергей Чеботарь: Мы следуем утвержденной банком стратегии на среднесрочный и долгосрочный периоды. Среди прочего стратегия предусматривает план трансформации банка, реализация которого началась несколько лет назад. Это комплексный процесс, предусматривающий масштабные преобразования, направленные на повышение эффективности банка.

На данном этапе часть проекта уже внедряется. Мы создали операционный центр и начали централизацию процессинга банковских транзакций.

На первоначальной стадии в операционном центре банка сосредоточены безличностные расчеты. Следующие этапы охватят все операционные бизнес-процессы банка.

Это огромная работа, которая ведется параллельно с внедрением со-

На нашей стороне 26-летний опыт, квалифицированный кадровый состав, широкая линейка продуктов и услуг для любого клиента, современнейшая информационно-техническая база, и жесткая конкуренция только делает нас сильнее

временных софтов для автоматизации процесса мониторинга банковских транзакций, обеспечивая соблюдение национальных и международных стандартов.

Должен подчеркнуть, что процесс трансформации банка основывается на международном опыте и проводится при помощи ведущей консалтинговой компании.

Мы уже много сделали для расширения линейки продуктов и услуг, предоставляемых дистанционно, но останавливаться на достигнутом не собираемся. Это направление является приоритетным и позволит банку выйти на новый уровень развития.

Еще одним приоритетом для банка является улучшение условий труда своих работников и обслуживание клиентов в филиалах и представительствах. Мы стремимся создать необходимый уют и доброжелательность, которые являются отражением нашего отношения к клиентам. Этому будет способствовать и новый Центральный офис МАИВ, работы над реконструкцией которого уже начались.

Все проводимые банком изменения повысят в конечном счете эффективность и качество обслуживания клиентов.

Поэтому, несмотря на жесткую конкуренцию, Moldova Agroindbank останется лидирующим системным банком, т. к. мы всегда и во всем на шаг впереди на отечественном рынке банковских услуг. ■