

«Конкуренция в банковской сфере лишь укрепит статус лидера МАIB»



Сергей ЧЕБОТАРЬ,
Председатель Правления Moldova Agroindbank

Банк № 1 Молдовы — Moldova Agroindbank — играет важную роль в экономическом развитии всей страны, и с этим вряд ли кто-то будет спорить. В этом году Moldova Agroindbank отметил 27-летие. О сегодняшнем дне в банковском секторе и изменениях, которые происходят в нем уже сейчас и произойдут в самое ближайшее время, в эксклюзивном интервью для Business Class рассказал Председатель Правления Moldova Agroindbank Сергей ЧЕБОТАРЬ.

Business Class: Господин Чеботарь, в последнее время положение в банковской сфере стремительно меняется. На рынок пришли мощные игроки с международной известностью и ноу-хау. Их приход на рынок уже ощущается в конкурентном плане?

Сергей Чеботарь: Вы правы, положение в банковской системе в последнее время существенно меняется в положительную сторону. Новые игроки, которые пришли на рынок, тоже способствуют такому положению вещей, а их появление не только усиливает конкуренцию, но и дает новый толчок банковской деятельности.

Здоровая конкуренция всегда полезна. Ощущается или нет присутствие новых игроков? Я бы сказал, что скорее просматриваются определенные тенденции, а крупнейшие пять игроков как отечественных, так и пришедших недавно извне, готовят себе почву для мощного выступления. Это необходимый период, результатом которого будут благоприятные события с положительным влиянием на развитие банковской сферы и экономики в целом.

Business Class: После прихода на рынок таких международных гигантов, как Intesa Sanpaolo и Banca Transilvania, возникает естественный вопрос: какую стратегию будет применять MAIB для сохранения своих позиций?

Сергей Чеботарь: Moldova Agroindbank будет действовать на основе существующей стратегии, разработанной с учетом, в т. ч., и такого развития событий. В 2017 г. при принятии новой стратегии развития банка было ясно, что конъюнктура на местном рынке существенно изменится. Сегодняшние тенденции во многом спрогнозированы еще тогда, и, разумеется, мы готовы с ними справиться.

Moldova Agroindbank неоднократно показывал умение выходить более сильным после любых вызовов. Сегодняшняя конъюнктура не станет исключением. Сильная конкуренция в банковской сфере лишь укрепит наши позиции, обязывая держать себя в

«Мы понимаем, что должны справиться с жесткой, возможно, даже агрессивной конкуренцией, но мы уверены, что это сделает нас и сильнее, и конкурентоспособнее»

наилучшей форме. Мы понимаем, что должны справиться с жесткой, возможно, даже агрессивной конкуренцией, но мы уверены, что это сделает нас и сильнее, и конкурентоспособнее.

Business Class: Насколько нам известно, MAIB также ожидает прихода стратегического инвестора. На каком этапе в этом вопросе вы находитесь в данный момент, и как повлияет сделка на банк и на сектор в целом?

Сергей Чеботарь: Небольшое уточнение: в случае Moldova Agroindbank мы говорим скорее о финансовом, а не о стратегическом инвесторе. По крайней мере, этого мы ждем именно сейчас. В случае нашего банка не будет ставиться вопрос об интеграции в какую-то компанию или группу компаний, которые приобретут наш пакет акций. Цель финансового инвестора состоит в повышении стоимости компании, она может быть достигнута только путем качественного улучшения бизнеса банка.

В данный момент Moldova Agroindbank — качественный банк в глубинном смысле, а благодаря вкладу инвестора мы еще больше укрепим этот аспект. Посмотрим, кто станет инвесторами, но я не исключаю, что MAIB очень скоро станет котироваться на одной из международных фондовых бирж, и, с точки зрения качества, мы уже готовы к этому шагу.

Business Class: На каких направлениях развития банк делает акцент сегодня?

Сергей Чеботарь: Команда MAIB всегда последовательно шла к осуществлению концепции банка, которая является амбициоз-

ной. Исходя из этого, мы прилагаем усилия к тому, чтобы шагать в ногу с рыночными тенденциями, чувствовать пульс рынка и предвосхищать самые важные события.

Мы очень четко понимаем, что без автоматизации и дигитализации у банковского сектора нет будущего. Соответственно, мы ставим акцент на централизации и автоматизации операционных процессов в рамках вновь созданного подразделения — Операционного департамента.

Параллельно мы уделяем повышенное внимание тенденции оцифровывания банковских продуктов и услуг. Однако здесь очень важно учитывать, что мы шагнули в тот этап, когда необходима очень тесная связь между бизнесом и процессами дигитализации для понимания и удовлетворения потребностей бизнес-сообщества. Для этого нами был создан Департамент альтернативных каналов при подразделении рetail-банка. Уже есть результаты в этом направлении: мы открыли несколько услуг по онлайн-переводу, оптимизировали определенные функции в Internet Banking. Отзывы клиентов положительные. Инвестиции в развитие финансово-банковских технологий — обязательная необходимость, если можно так сказать. Это — будущее.

Business Class: Как вам видится развитие отечественного банковского сектора в условиях нашего небольшого рынка?

Сергей Чеботарь: Этот вопрос требует развернутого ответа. С одной стороны, у нас действительно небольшой рынок, и мы осознаем,



«Инвестиции в развитие финансово-банковских технологий — обязательная необходимость. Это — будущее»

что в какой-то момент без изменения в подходе мы можем только сохранить результаты вместо роста. Поэтому для нас важно ставить акцент на оптимизации бизнес-процессов. Также очень важно развитие ретейла, который включает физических лиц, микро- и малые предприятия. Это сегмент, на котором отечественные банки продолжают акцентировать внимание. А это предполагает развитие новых индивидуальных банковских продуктов.

В то же время, несомненно, при внимательном анализе становится ясно, что перспективы развития есть даже в условиях отечественного рынка. Республика Молдова — аграрная страна, а сельское хозяйство в силу современных демографических условий будет стремительно развиваться. Уже сегодня проявляется абсолютно все, что производят сельскохозяйственная отрасль. При более чем семимиллиарданом населении земного шара, за сельским хозяйством будет решающее слово.

Business Class: Вместе с тем, хотя и прилагаются согласованные усилия, еще многое предстоит сделать, чтобы обеспечить действительно эффективное сельское хозяйство.

Сергей Чеботарь: Это правда. Именно поэтому банки должны взять на себя важную роль в приложении импульса развитию эффективного агробизнеса, предлагая комплексный подход, привлекательные продукты, большие открытости, и не только за счет финансового вклада, но и экспертизы и консультированием.

Сегодня для кредиторов, выданных Moldova Agroindbank сельскохозяйственной отрасли, в общем портфеле кредитов MAIB составляет примерно 10%, а вместе с кредитами, выданными агропромышленному сектору, их доля составляет примерно 30%. Если говорить о ситуации в данном секторе, MAIB предоставляет больше трети всех кредитов, выдаваемых банками. Кредитный портфель Moldova Agroindbank для агропромышленного сектора очень четко структурирован. Срок возврата кредитов, выданных ему, — примерно год. Это значит, что качество этого кредитного портфеля очень хорошее. С учетом перспектив данной сферы для агропромышленного сектора в портфеле MAIB увеличится.

Но вернемся к предыдущему вопросу. Помимо необходимости оптимизации бизнес-процессов и освоения экономических отраслей, у которых есть потенциал, не следует игнорировать и то, что мы живем в мире, где полным ходом идет процесс глобализации, открывающий перед нами огромные возможности развития. Как мы уже заявляли ранее, Moldova Agroindbank расширяет свое присутствие за пределами страны, сделав шаг вперед к осуществлению своей концепции — стать финансовой группой с региональным присутствием. Этот шаг готовится нами уже некоторое время. Это кропотливый процесс, требующий глубокой подготовки и анализа, приведение в соответствие и адаптации к законодательной базе рынка, на который мы планируем войти. Это длительный процесс, но думано, все получится если у нас будет поддержка акционеров. Кроме этого аспекта, для MAIB не существует других проблем. Мы — мощное учреждение и готовы к тому, чтобы успешно конкурировать в части тарифов, комиссий, процентной ставки, продукции и т. д.

В то же время я должен подчеркнуть, что независимо от географического положения, будь то в Молдове или за рубежом, MAIB и в дальнейшем будет ставить акцент на комфорте клиентов и высоком качестве обслуживания. В связи с этим мы продолжим проект ребрендинга физической азиатской библиотеки сети. Наших клиентов в удобных помещениях, оснащенных передовыми технологиями, ждет профессиональный персонал, несмотря на то, что рынок сталкивается с очень высокой текучестью квалифицированных кадров.

Одновременно мы внедряем новую организационную структуру, о ней я частично рассказал выше. Новая структура, разработанная совместно с внешними консультантами, позволит нам обеспечить гораздо более высокий уровень качества. Вкупе с инвестициями, которые мы вкладываем в модернизацию, автоматизацию и диджитализацию процессов, расширение

сети центров самообслуживания, работающих круглосуточно и оснащенных по последним тенденциям, придает значительную добавочную ценность банку и выделяет MAIB как бесспорного лидера.

Business Class: И по кредитам, предоставляемым в рамках государственной программы Prima Casă, MAIB тоже лидирует?

Сергей Чеботарь: У программы Prima Casă есть ряд преимуществ, которые делают ее привлекательной для более широкой категории населения. Moldova Agroindbank был первым банком, присоединившимся к данной программе, он первым выдал первый кредит в течение недели с момента старта. Сегодня у нас выдано более 20 кредитов Prima Casă, а это значит, что у 20 молодых семей появилось собственное жилье, и, что также очень важно, сделал первый шаг к остановке миграции населения. Могу предположить, что из всех кредитов Prima Casă, выданных всеми пятью банками, участвующими в программе, доля MAIB составляет примерно 30%.

Business Class: В последнее время все больше говорят о достаточно высоком показателе ликвидности банков. Каковы причины столь слабого освоения имеющихся ресурсов?

Сергей Чеботарь: Действительно, в банковской системе есть избыток ликвидности. По самым последним данным, этот показатель превышает 9 марта лев. У банков более чем достаточно ресурсов для финансирования экономического сектора. Основная проблема, с которой мы сталкиваемся сегодня, заключается в отсутствии крупных проектов у бизнеса. Темп кредитования за последние несколько лет ускорился, но это частично произошло благодаря кредитам, выданным существующим клиентам для расширения бизнеса, для покупки оборудования и т. д.

Однако пока мы испытываем дефицит проектов по внедрению и развитию идей, обеспечивающих отдачу. Банковские ресурсы следует направлять в экономику страны, вводить в оборо-

рот, чтобы содействовать росту валового внутреннего продукта. Для стимулирования этого процесса MAIB открыт к финансированию новых видов бизнеса в различных сферах: строительство, сельское хозяйство, сельский туризм, крестьянские хозяйства и т. д. Также мы постоянно адаптируем и корректируем свой спектр услуг и для физических лиц для повышения покупательной способности и, соответственно, потребления. Однако очевидно, что банковский сектор сам не сможет сдвинуть вон с места, необходимы совместные усилия и бизнеса, и властей.

Business Class: Господин Чеботарь, Moldova Agroindbank недавно отметил 27 лет со дня основания, а последние 5 лет банком руководили Вы. С какими результатами Вы завершили эти 5 лет?

Сергей Чеботарь: Moldova Agroindbank пришел к 27 годовщине, успешно преодолев беспредметный кризис, который глубоко поразил банковскую систему страны. А результаты, которых мы достигли за последние 5 лет, говорят сами за себя. За это время банк добился роста активов на 65% по сравнению со средним показателем по системе всего в 4%. Кредитный портфель увеличился на 19% по сравнению с отмеченным по системе спадом. Депозиты возросли на 84% по сравнению со средним показателем по системе (всего 8%).

Всем, что мы делали, мы в корне улучшили качество банка. Moldova Agroindbank — базовый, образцовский банк, если хотите, и это непросто. Мы постоянно должны быть в форме, должны быть на шаг впереди всех рыночных процессов.

Непременно хочу сказать, что все достижения MAIB с момента основания и до сих пор строятся на ценностях, которые разделяет вся команда менеджмента: уважение к клиентам и работникам, дисциплина, прозрачность, неподкупность, внутренний стержень, честность. Также очень важно, что все члены команды осознают важную роль банка в развитии экономики, страны, верят в будущее MAIB и

MAIB
Moldova Agroindbank

За последние 5 лет
Moldova Agroindbank
добился роста:

- активов — на **65%**;
- кредитного портфеля

- на **19%**;
- депозитов — на **84%**

разделяют одну и ту же концепцию развития.

Business Class: Недавно Вы были назначены на должность на второй 5-летний срок. Каким Вам видится развитие MAIB в ближайшие годы?

Сергей Чеботарь: Moldova Agroindbank — практически единственное банковское учреждение из пяти крупнейших, обладающее неоспоримым преимуществом. Мы у себя дома и знаем лучше, чем кто-либо, все нюансы и особенности как частного, так и государственного сектора, чувствуем пульс нашей экономики и умеем оперативно отвечать на ее потребности, а все наши действия направлены на обеспечение достойной жизни и надежного будущего у себя дома.

Этот банк был создан для людей этой страны и для ее процветания. Исходя из этого преимущества, я уверен, что Moldova Agroindbank в дальнейшем будет показывать восходящий тренд, обеспечит автоматизацию процессов, диджитализацию продуктов и услуг, будет упорно продвигать качество и належность, останется образцовым банком, банком № 1, которым будут гордиться как работники, так и акционеры и партнеры. ■