



MAIB
Moldova Agroindbank

Pentru liderul sistemului bancar concurența acerbă din sector este doar un motiv în plus de a-și consolida și mai mult poziția și de a se dezvolta cu și mai multă forță, pentru a oferi plus valoare clienților și partenerilor de dezvoltare. Serghei Cebotari, Președintele Moldova Agroindbank, privește cu încredere în viitor, tocmai pentru că îl construiește împreună cu clienții băncii în spirit inovativ, cu abordare personalizată și bazat pe încredere.

Serghei CEBOTARI, Președintele Moldova Agroindbank

MAIB - construim împreună viitorul

Die Cebotari, MAIB a marcat recent un an de când consorțiul HEIM Partners a achiziționat 41,09% din acțiunile MAIB. Care sunt cele mai importante rezultate înregistrate până în prezent după investiția efectuată?

Într-adevăr, pe data de 2 octombrie curent am marcat prima aniversare a noilor investitori la MAIB – Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Horizon Capital și

Invalda INVL. Suntem mândri că prin rezultatele temeinice obținute de-a lungul anilor am reușit să atragem investitori puternici, cu un background în domeniul financiar-bancar demn de respect.

Ne bucură foarte mult faptul că avem susținerea deplină a acționarilor pentru strategia de dezvoltare a băncii, o reconfirmare pentru întreaga echipă că direcția de dezvoltare stabilită de managementul băncii este corectă și judicioasă. În felul acesta am asigurat continuitatea

procesului extrem de complex de transformare a băncii.

Intrarea noilor acționari în structura MAIB a contribuit, de asemenea, la dezghețarea relațiilor cu partenerii străini, la reluarea liniilor de creditare din surse internaționale, datorită cărora clienții noștri au acces la condiții de finanțare atractive. Aici mă refer la linia EU4Business-BERD, în cadrul căreia clienții noștri pot beneficia de finanțarea întregului proiect investițional, pe un termen de până la 6 ani, cu o rată a dobânzii

de 5,5-6% și, foarte important, cu o componentă de grant de 10-15%.

În același timp, ne bucurăm să știm că exportatorii, importatorii și distribuitorii locali pot beneficia de garanții și împrumuturi în condiții avantajoase prin intermediul Programului de Facilitare a Comerțului al BERD, sporindu-și astfel semnificativ competitivitatea.

Urmează relansarea altor linii de finanțare, despre care abia așteptăm să anunțăm, a produselor și serviciilor cu plus-valoare pentru clienți.

Vorbind în cifre, astăzi sunteți o bancă mai bună comparativ cu ultimii ani?

De la fondarea sa, în 1991, MAIB mereu a înregistrat o dinamică ascendentă. Ultimii ani nu au fost nici ei o excepție, în pofda perioadei destul de complicate și a conjuncturii social-economice.

În ultimii 5 ani MAIB a înregistrat o creștere impresionantă a portofoliului de clienți, de la 593 mii în 2014 la aproximativ un milion în 2019, o majorare aproape dublă, care reconfirmă nivelul de încredere al clienților în Moldova Agroindbank, accentuând, totodată, înalta responsabilitate care ne revine pentru a îndreptăți această încredere. Creșterea acestui indicator, evident, a generat o majorare cantitativă și calitativă a activelor și a profitului.

MAIB continuă să-și mențină poziția de lider în sistemul bancar local, deținând o cotă de piață de aproximativ 30% la cei mai importanți indicatori, active, depozite, credite, profit. Din volumul creditelor noi acordate pe sistem în 9 luni ale anului 2019 MAIB deține o cotă de 34%, ceea ce relevă că cea mai mare instituție bancară din țară este și cea mai puternică, având o pondere considerabilă în dezvoltarea sectorului real al economiei Republicii Moldova. În același timp, rata creditelor neperformante (NPL) în 2019 a înregistrat o descreștere considerabilă de la 11,6% până la 5,6%, având un nivel net superior comparativ cu media pe sistem. Cu siguranță nu ne vom opri aici. Vom depune eforturi consolidate ca în fiecare an să fim tot mai buni pentru clienții noștri.

Toate schimbările prin care trecem și rezultatele financiare înregistrate s-au reflectat și în dinamica ascendentă a prețului acțiunilor MAIB. În luna curentă prețul unei acțiuni MAIB a atins nivelul record de 168 de dolari, înregistrând o creștere de peste 10% în doar 2 săptămâni. MAIB este una dintre puținele companii locale care menține constant interesul investitorilor. Cu toată certitudinea, acțiunile MAIB merită a fi cotate și la alte burse din exterior.

În ultimul an, pe piață au intrat câteva grupuri de investitori străini, ceea ce bineînțeles a avut un impact și asupra concurenței. În noile circumstanțe create, ce planuri aveți pentru următorii ani?

Aveți dreptate în privința mediului concurențial. Odată cu intrarea pe piața bancară a jucătorilor străini, concurența a devenit și mai strânsă. Dar acesta este mai degrabă un avantaj, deoarece a motivat întregul sector să se dinamizeze și să reseteze accentele pentru a ține pasul cu tendințele internaționale. MAIB a fost întotdeauna instituția care a dat tonul în sector și cu certitudine vom rămâne pe aceleași poziții.

Inclusiv în acest scop, vom continua intensiv măsurile de transformare a băncii, care presupune atât tehnologizarea și automatizarea proceselor de business, cât și ajustarea structurii organizatorice, pentru a centraliza procesele și a eficientiza întreaga activitate a băncii. Acest proces se extinde asupra tuturor subunităților MAIB, este un proces complex și complicat, în același timp, cu impact asupra personalului. Dar este o linie de dezvoltare absolut necesară, promovată și susținută de acționarii băncii. Noua structură asigură o divizare clară între serviciile prestate persoanelor fizice și celor juridice, fapt care ne va permite o dezvoltare mai agresivă pe aceste segmente.

La fel, punem un accent sporit pe digitalizare - o precondiție absolută pentru a face față concurenței tot mai acerbe impuse de procesul de tehnologizare practic a tuturor domeniilor de activitate. Evident că, în acest context, ne axăm și pe

De la
593 000
de clienți
în 2014 la
aproximativ
un milion
în 2019 –
creșterea
portofoliului
MAIB

implementarea unor mecanisme sigure de protecție a datelor și investim masiv în acest sector.

Digitalizarea este tot mai prezentă în viața de zi cu zi. Ce ați întreprins pe acest segment și ce proiecte vă propuneți?

Acum câțiva ani încă mai spuneam că digitalizarea este viitorul. Astăzi spun că digitalizarea este prezentul. Bankingul online este o realitate de care nu avem dreptul să nu ținem cont, indiferent dacă vorbim despre bănci mai mari sau mai mici. Acesta e imperativul timpului și dacă susținem că suntem o bancă orientată spre client, atunci suntem obligați să-i oferim instrumentele necesare pentru a-și gestiona eficient timpul și pentru a-i oferi un plus de comoditate, dar și siguranță, fără a mai veni la bancă. MAIB a fost prima bancă din Moldova care a lansat cel mai performant serviciu Internet Banking și care rămâne în continuare unul dintre cele mai competitive. În scurt timp vom lansa în regim pilot aplicația de mobile banking pentru persoane juridice – MAIBusiness. Cu ajutorul ei orice conducător de întreprindere va putea urmări în regim de timp real toate operațiunile pe conturile întreprinderii și autoriza plățile setate de către contabil în aplicația de



Oficiul central MAIB

Internet Banking. Pentru persoanele fizice am lansat MAIBank, o adevărată bancă în telefonul mobil, foarte utilă deja și pe care o dezvoltăm intensiv în continuare, pentru ca clienții noștri să beneficieze de cea mai performantă aplicație mobilă de banking.

Dezvoltăm și noi produse și servicii digitale, care vor fi anunțate la timpul potrivit. În același timp, cred că nici o aplicație oricât de bună ar fi, nu va putea înlocui relația de încredere care se stabilește în timp între clienții și specialiștii noștri, de aceea vom continua să creștem nivelul de profesionalism și atitudinea personalizată a angajaților din prima linie.

Dle Cebotari, nu pot să nu vă întreb cum a influențat activitatea băncii cazul casetelor de siguranță?

Este o situație extrem de regretabilă pentru echipa MAIB, pentru gestionarea căreia am direcționat eforturi enorme. Am întreprins măsuri urgente, pentru a oferi o compensație clienților afectați dar și pentru a contribui la soluționarea cazului. Cooperăm în continuare cu organele de anchetă și sper foarte mult că acest caz, repet extrem de regretabil, va fi soluționat. Dacă e să vorbim despre impact, la moment putem să ne raportăm la

indicatorii operaționali, iar aceștia nu au avut de suferit – am înregistrat o dinamică pozitivă practic pe toate segmentele de activitate, inclusiv depozite, ceea ce denotă că banca se bucură în continuare de un nivel înalt de încredere din partea clienților.

În ultimul an s-a observat o înviorare a creditării, totuși dinamica încă este una moderată. Ce acțiuni ar trebui întreprinse pentru a activa și mai mult creditarea?

Așa este. După o perioadă de stagnare, am înregistrat o creștere a creditelor acordate pe sistem de 8,9% în septembrie 2019 comparativ cu luna septembrie 2018. Este o noutate îmbucurătoare, dar evident că ne dorim cu toții mai mult. Totuși, este o chestiune care necesită o abordare mai complexă. Sunt necesare eforturi consolidate care ar asigura o creștere economică suficientă pentru a motiva agenții economici să vină cu proiecte investiționale de anvergură, iar persoanele fizice să aibă sentimentul stabilității zilei de mâine. În același timp, nu putem neglija factorul demografic. Descreșterea continuă a numărului populației apte de muncă devine tot mai îngrijorătoare. Sunt probleme complexe, care necesită o abordare minuțioasă și urgentă la

nivel de politici de stat. Sunt sigur că o schimbare vizibilă pe aceste segmente ar da un impuls firesc creditării, iar băncile nu vor întârzia să pună la dispoziția clienților produse creditare diverse, ajustate necesităților și așteptărilor acestora.

În final, pe lângă faptul că MAIB este cea mai mare bancă din Moldova, care sunt avantajele datorită cărora clienții ar trebui să aleagă anume această bancă?

Un răspuns la această întrebare ar cuprinde cel puțin două aspecte. Pe de o parte, este aspectul mai puțin vizibil

- relația pe care MAIB a știut să o dezvolte cu clienții, este loialitatea și devotamentul dintre clienții noștri și noi ca instituție bancară. MAIB este instituția care întotdeauna a declarat că sectorul financiar nu se poate dezvolta fără un mediu social sănătos. Și nu doar a spus, dar și s-a implicat în proiecte capabile să îmbunătățească nivelul de trai – începând de la promovarea unui mod sănătos de viață, continuând cu dezvoltarea culturii și sporirea nivelului de educație. MAIB este banca cu rădăcinile adânc implantate în această țară, care-i cunoaște fiecare fibră și care a lucrat întotdeauna pentru binele acestei țări. MAIB este banca ce construiește viitorul, pentru că îi pasă! Pe de altă parte, sunt avantajele concrete, dacă pot să spun așa. MAIB s-a asociat întotdeauna cu stabilitatea și încrederea oferite clienților, cu produse competitive, multe din ele fiind exclusive pe piața autohtonă. Digitalizarea este una dintre direcțiile prioritare ale strategiei noastre de dezvoltare, iar aceasta asigură confortul operațional al clienților noștri. De asemenea, flexibilitatea în relațiile cu clienții și expertiza profesionistă pe care le-o oferim pentru dezvoltarea afacerilor ne-a caracterizat constant. ■