



С РЕШЕНИЕМ ВОПРОСА О ПРОЗРАЧНОСТИ АКЦИОНЕРОВ - ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРОЙ БЫЛ УСТАНОВЛЕН СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАДЗОР ЗА БАНКОМ, MOLDOVA AGROINDBANK ВСТУПИЛ В КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ ЭТАП СВОЕГО РАЗВИТИЯ. Я БЛАГОДАРЮ АКЦИОНЕРОВ, МОИХ КОЛЛЕГ ИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ И ВСЕХ СОТРУДНИКОВ ЗА СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, КОТОРЫЕ ОНИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ В ТЕЧЕНИЕ ЭТОГО ПЕРИОДА. МЫ ВСЕ ВМЕСТЕ ДОКАЗАЛИ, ЧТО МАІВ ЯВЛЯЕТСЯ НАДЕЖНЫМ, ПРОЗРАЧНЫМ И СИЛЬНЫМ БАНКОМ.

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ

СЛОВО И ДЕЛО БАНКИРА

ЛУЧШИЙ БАНК МОЛДОВЫ - ВС MOLDOVA AGROINDBANK S. A. (МАІВ) - НЕ МИНОВАЛА УЧАСТЬ, ПОСТИГШАЯ ВЕДУЩИЕ БАНКИ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, КОГДА В РАЗНОЕ ВРЕМЯ В НИХ ПРОНИКАЛИ АКЦИОНЕРЫ, НЕ ИМЕВШИЕ НА ЭТО ЗАКОННЫХ ПРАВ. ДОБИВАЯСЬ СПРАВЕДЛИВОСТИ, МАІВ ПОТРАТИЛ ПЯТЬ ЛЕТ НА ТО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ 100-ПРОЦЕНТНУЮ ПРОЗРАЧНОСТЬ АКЦИОНЕРОВ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ СО СВОЕЙ КОМАНДОЙ ПРОВЕЛ БАНК ЧЕРЕЗ ВСЕ СЛОЖНОСТИ, НЕ СБАВИВ ПРИ ЭТОМ ТЕМПОВ ЕГО РАЗВИТИЯ, УКРЕПИВ ПОЗИЦИИ МАІВ НА РЫНКЕ, СУМЕВ ПРИВЛЕЧЬ В КАПИТАЛ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТОРОВ С ВЫСОКОЙ РЕПУТАЦИЕЙ И ИМИДЖЕМ.

Александр ТАНАС

Национальный банк Молдовы (НБМ) 4 апреля 2019 г. снял режим специального надзора с крупнейшего финансового учреждения страны - Moldova Agroindbank. Находясь с 2015 г. под усиленным присмотром регулятора, причиной которого стало незаконное проникновение в капитал банка непрозрачных акционеров, МАІВ остался верен подавляющему большинству акционеров, которые создавали и развивали его. Пребывая в режиме надзора, когда каждый шаг и каждое решение принимались правлением с оглядкой на то, как к этому отнесется регулятор, МАІВ не свернул с намеченного курса, он еще прочнее закрепил свой авторитет и безупречное звание лидера на рынке.

В далеком 2015 г., когда НБМ установил специальный надзор за МАІВ, его председатель Сергей Чеботарь произнес фразу: «Я обещаю, что банк выйдет из режима специального надзора еще более сильным и надежным финансовым учреждением страны». В тот сложный момент столь смелое заявление было одинаково важно и необходимо как для полумиллиона клиентов МАІВ, так и для его акционеров. Последние оказались без вины виноватыми, поскольку реальная вина за то, что в банк так легко зашла группа акционеров из офшоров, лежит на государстве, его профильных институтах, но только не на акционерах, создавших МАІВ.

Сегодня, оглядываясь назад, можно без преувеличения сказать, что сделать такое заявление в 2015 г. Сергею Чеботарю помогло глубокое и основательное знание своего банка и происходящих в нем процессов. Опытный банкир был уверен, что созданный банком запас прочности позволит МАІВ преодолеть все трудности и выстоять в самые сложные времена. Тонкое чутье банкира, помноженное на высокий профессионализм, не подвели председателя банка. Команда менеджеров МАІВ с мужеством и достоинством управляла банком, развивая его три года в режиме специального надзора со стороны регулятора рынка.

Председатель правления и преданная ему команда менеджеров все это время верили и знали, что на горизонте перед МАІВ открываются хорошие перспективы, которые гарантируют банку новое состояние, когда он на 100 процентов будет прозрачным финансовым учреждением, и к его акционерам у НБМ больше не будет вопросов.

В решении Исполнительного Совета НБМ, на основании которого был снят специальный надзор за МАІВ, говорится, что оно было принято после того, как было установлено, что банк обеспечивает прозрачность структуры акционеров в результате приобретения 41.09% уставного капитала компанией HEIM PARTNERS LIMITED.



МЫ ХОТИМ УКРЕПИТЬ И РАСШИРИТЬ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ МАІВ НА РЫНКЕ. МЫ ЖЕЛАЕМ И ВПРЕДЬ ОСТАВАТЬСЯ ДОСТОЙНЫМ И ЗАРАЗИТЕЛЬНЫМ ПРИМЕРОМ ДЛЯ ДРУГИХ, ДЕМОНИСТРИРУЯ ХОРОШИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ

Напомним, что для приобретения акций МАІВ Международный консорциум иностранных инвесторов, состоящий из Европейского банка реконструкции и развития и двух инвестиционных фондов - Horizon Capital (США) и Invalda INVL (Литва), специально учредил компанию Heim Partners Limited.

Регулятор в своем решении обратил внимание на тот факт, что с 21 марта 2019 г. началось исполнение мандата нового Административного Совета Moldova-Agroindbank, который был избран постановлением внеочередного годового общего собрания акционеров МАІВ 22 ноября 2018 г.

В приятный для коллектива банка и его руководства день, когда стало известно, что регулятор снимает специальный надзор, председатель правления Moldova Agroindbank Сергей ЧЕБОТАРЬ дал интервью журналу

«Банки & Финансы», рассказав, что главного из «надзора» извлек банк, о значении прихода в капитал иностранных акционеров, ценностях направлений digital и mobile-banking для клиентов МАІВ, а также о целях, достижение которых предусматривает стратегия развития банка.

Б&Ф: Господин Чеботарь, редакция журнала поздравляет Вас, а в Вашем лице весь коллектив банка с этим долгожданным событием в жизни МАІВ. Скажите, что ценного из специального надзора НБМ извлекли для себя банк, его акционеры, сотрудники и клиенты?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: С решением вопроса о прозрачности акционеров - причины, по которой был установлен специальный надзор за банком, Moldova Agroindbank вступил в качественно новый этап своего разви-

тия. Я благодарю акционеров, моих коллег из управленческой команды и всех сотрудников за совместные усилия и профессионализм, которые они продемонстрировали в течение этого периода. Мы все вместе доказали, что МАІВ является надежным, прозрачным и сильным банком.

Б&Ф: Между прочим, эти качества банка во время режима надзора регулятора красноречиво подкреплялись финансовыми результатами, которые показывал МАІВ.

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Вы правы. Все эти годы устойчивый и качественный рост выгодно отличал Moldova Agroindbank от других банков. Мне кажется, что в последнее время некоторые банки, преследуя цель наращивания своей доли рынка, пребывая в погоне за клиентами, взяли на себя чрезмерно большие и ничем неоправданные риски. И как следствие такого позиционирования на рынке у них заметно ухудшилось качество кредитного портфеля.

Мы же в своем банке всегда делаем акцент на устойчивый и качественный рост, поэтому все звенья банка по вертикали, сверху до низу, фокусируют свое внимание на постоянном общении с клиентами посредством 67 отделений, расположенных по всей Молдове. Я должен заметить, что такая целенаправленная и упорная работа приносит банку неплохие результаты. На протяжении всего 2018 г. качество кредитного портфеля Moldova Agroindbank имело поступательную тенденцию улучшения. В результате доля неблагополучных кредитов у МАІВ уменьшилась с 11,6% до 6%. Банк демонстрирует достаточно высокий уровень качества по сравнению с банковской системой, в которой среднее значение показателя неблагополучных кредитов составляет 12,5%.

Б&Ф: Скажите, Вам приятно осознавать сегодня, что боязнь тех, кто опасался, что надзор НБМ станет существенным «ограничителем» в развитии МАІВ, не подтвердился?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Я не знаю, кто конкретно боялся ограничений в развитии напе-

го банка. По крайней мере, мы у себя в банке никогда не думали о сбавлении темпов развития МАІВ, что неминуемо бы привело к сокращению его доли на рынке.

Режим специального надзора вводился Национальным банком Молдовы в контексте большого вопроса к прозрачности определенной группы акционеров. С учетом надзора со стороны регулятора с 2015 г. и до сих пор МАІВ уверенно демонстрировал устойчивую динамику роста. За этот период времени банк увеличил активы на 54,1%, капитал - на 53,9%, кредитный портфель - на 15%, депозиты - на 62,4%, клиентскую базу - на 52,3%, прибыль - на 48,3%.

По итогам 2018 г. чистая прибыль МАІВ достигла 531 млн. леев. Банк нарастил активы до 23,64 млрд. леев, капитал - до 3,88 млрд. леев, кредитный портфель - до 12,42 млрд. леев, депозиты всего - до 18,67 млрд. леев, депозиты физических лиц - до 13,57 млрд. леев.

Такое развитие позволило МАІВ заметно укрепить его лидирующие позиции на рынке. Наш банк обеспечил себе самую большую долю на рынке. По активам она составила 28,4%, капиталу - 27,2%, кредитам - 35,1%, депозитам - 29,4%, прибыли - 32,4%.

Б&Ф: Надзор НБМ теперь позади, а что у МАІВ на горизонте, какие новые цели стоят перед банком?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Далее мы обеспечим применение наилучших практик корпоративного управления и реализуем разработанную для банка стратегию эффективного развития. Какова ее цель? Охотно отвечу. Мы хотим укрепить и расширить лидерские позиции МАІВ в банковском секторе Молдовы. Мы желаем и впредь оставаться достойным и заразительным примером для других участников рынка, демонстрируя хорошие результаты и высокий профессионализм.

Б&Ф: Банковский сектор уже несколько месяцев подряд демонстрирует рост кредитования. Насколько устойчив этот тренд, можно ли надеяться, что аппетиты реального сектора экономики на кредиты для финансирования различных проектов продолжат рост?



МАІВ стал настоящим брендом Молдовы, представляющим ценный актив регионального значения.

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Мне представляется, что рост кредитования позволяет нам говорить о том, что банковский кризис, с которым Республика Молдова столкнулась в конце 2014 г., действительно остался позади. Предпринятые регулятором меры для преодоления кризисных явлений, прежде всего возвращения доверия населения к банкам, положительным образом сказались на здоровой конкуренции, которая наблюдается сейчас на рынке. Хочу заметить, что жесткая, но здоровая конкуренция приносит пользу не только и не столько банковскому сектору и экономике страны, сколько всему обществу.

Могу с уверенностью сказать о том, что МАІВ в настоящее время удерживает хорошие позиции на рынке в том плане, чтобы поддержать и еще прочнее консолидировать позицию банка-лидера на рынке, уверенно наращивающего кредитный портфель. Устойчивое лидерство МАІВ – это результат

упорного труда, правильно организованной и нацеленной на конкретные результаты как сегодняшней команды менеджеров, так и управленцев прошлых команд, сумевших обеспечить банку необходимую преемственность, с одной стороны, и высокую степень доверия к МАІВ многочисленных клиентов - с другой.

Б&Ф: Вы не охарактеризовали кривую движущегося вверх тренда кредитования банками...

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Возвращаясь к кредитованию, хочу высказать свое личное мнение, которое заключается в том, что локомотивом в этом важном для банков процессе является, с одной стороны, умение предвидеть развитие ситуации на рынке, а с другой стороны, высокое доверие к банку со стороны его клиентов - сотен тысяч юридических и физических лиц. Если более конкретно и предметно говорить о втором моменте, дове-

рии, то следует признать, что оно существенно понизилось в результате кризиса в банковской системе в 2014 г., ликвидации трех банков, реформирования банковской системы и связанных с ним стандартов BASEL-III.

Оживление кредитования, наблюдаемое в последнее время, является прямым доказательством того, что доверие к банковскому сектору вернулось, что является очень важным и необходимым элементом для стабильности в банковской системе страны. А с другой стороны - это свидетельствует о том, что реальный сектор экономики требует большего финансирования для развития, что можно только приветствовать, всячески поддерживать и поощрять.

Б&Ф: Вы сказали про «командный дух», который был важным подспорьем в развитии МАИВ, способствовавшим тому, что сегодня банк по праву называют самым узнаваемым брендом страны.

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Знаете, я без ложной скромности готов в очередной раз заявить, что **МАИВ стал настоящим брендом Молдовы, представляющим ценный актив регионального значения.** За последние пять лет наш банк существенно вырос, о чем красноречиво говорит количество клиентов, которое увеличилось с 593 000 в 2014 г. до 903 000 в 2018 г. Показатель роста достиг 52%.

С учетом полученных результатов по итогам 2018 г., и здесь прежде всего я имею в виду такие важные индикаторы, как активы, депозиты, кредиты, - МАИВ принадлежит уже более одной трети рынка. Я хочу обратить особое внимание на такой показатель, как портфель кредитов. На долю МАИВ от общего объема кредитов, выданных в банковской системе в 2018 г., приходится доля в 36%. Это еще раз подтверждает высокое доверие клиентов к банку, который идет навстречу пожеланиям клиентов и свидетельствует о надежной поддержке, которую бизнесу оказывает МАИВ.

Не буду скрывать своего удовлетворения по поводу того, что все больше и больше клиентов выбирают продукты и услуги нашего банка. Благодаря этому МАИВ из года в год подтверждает свою существенную долю в

развитии реального сектора экономики Молдовы, включая не менее важный и актуальный для развития банка сегмент физических лиц.

Б&Ф: Как даются МАИВ новые стандарты BASEL-III, начало внедрения которых пришлось на 2018 г.?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Если говорить коротко, то следует признать, что стандарты BASEL-III – это очень непростая и комплексная тема. По правде говоря, она больше интересна нам, банкирам, нежели широкой публике. Я постараюсь обойти технические детали, чтобы не усложнять ответ на ваш вопрос.

Не буду скрывать и скажу, что некоторые нормативы из BASEL-III представляют собой весьма агрессивные требования, предъявляемые к деятельности банков. Но, как ни странно, эти требования, несмотря на всю их жесткость, очень необходимы и полезны. Я сказал «агрессивные» потому, что для банковского сектора Молдовы их выполнение означает совершение прыжка от стандартов BASEL-I сразу к BASEL-III после очень непродолжительного и короткого периода внедрения нами стандартов BASEL-II.

Банкам сейчас необходимо продемонстрировать возможность адаптироваться к новым стандартам за сравнительно короткое время. По сравнению с рынками стран региона в РМ переходный период драматически короткий. Мы прыгаем через один этап, что создает банкам определенные трудности и неудобства.

Ведь что означают на практике стандарты BASEL-III? Прежде всего это гораздо более жесткие позиция и требования к капиталу, операционным рискам, рискам кредитования, рискам рынка, на котором функционируют банк и его клиенты. Эти стандарты выдвигают новые требования к показателям ликвидности и капиталу, причем сразу по двум направлениям их оценки - качества и количества.

Понимая, что BASEL-III не так просто выполнить, мы осознаем, что их выполнение абсолютно необходимо, для того чтобы банковский сектор РМ был стабильным, а главное, безопасным. Правда, есть и хорошая новость - высокая ликвидность по системе спо-

существует тому, что банки легче справляются с требованиями новых регламентов НБМ, отвечающим стандартам BASELL-III.

Я больше, чем уверен в том, что польза от внедрения стандартов BASELL-III будет намного больше тех моральных и материальных затрат, которые сейчас несут банки, внедряя рекомендации Базельского Комитета.

Б&Ф: Вы являетесь адептом «здоровой и жесткой конкуренции» на рынке, от которой в конечном итоге выгоду получают те, кто обращается в банки за их продуктами и услугами. Насколько жесткой будет конкуренция с приходом на рынок международных игроков?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Я думаю, что после того, как на молдавский рынок зашли международные финансовые группы, а также с учетом того, что в перспективе могут зайти новые игроки, нельзя исключать усиления состязательности банков. Это означает, что конкуренция будет становиться еще более жесткой.

Но те впечатляющие результаты, которые значатся сегодня в активе МАИВ, получены именно благодаря нашим специфическим знаниям и подходам к развитию банка. Эти результаты на самом деле означают, что у нас, в отличие от тех, кто пришел и придет в будущем на молдавский рынок, самые глубокие корни, мы лучше других знаем свой рынок - до мельчайших его подробностей и деталей.

Благодаря своему богатому опыту и глубоким профессиональным знаниям мы будем и дальше консолидировать и укреплять позиции МАИВ на рынке. В этом деле мы поставим акцент на эффективное управление банком, прозрачность его организационной структуры и всех процессов функционирования банка. Мы и впредь собираемся диктовать рынку новые тренды в том, что касается качественного и быстрого обслуживания клиентов.

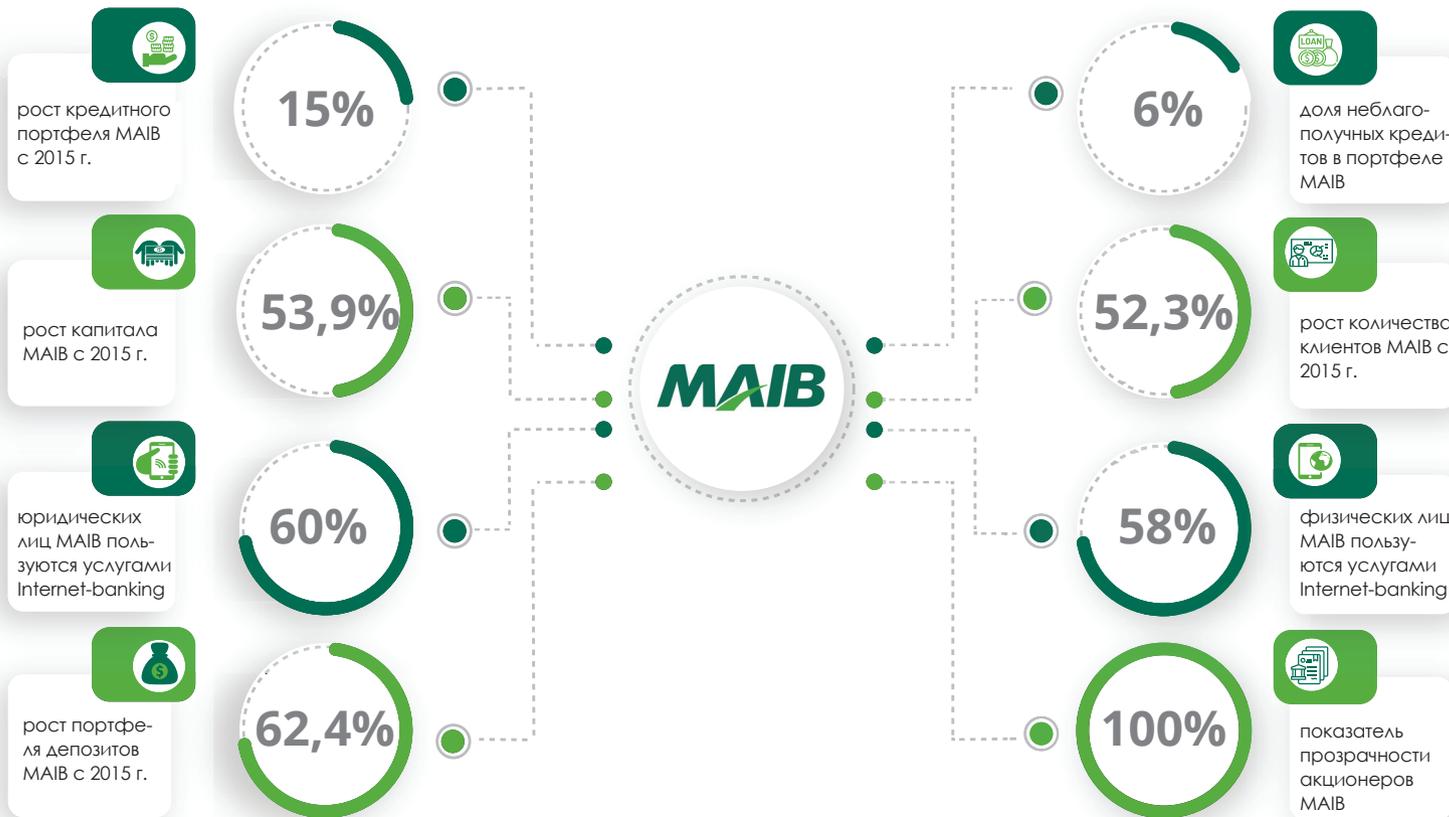
Наше неоспоримое преимущество в этом процессе - это высокопрофессиональная команда менеджеров, смелых, настойчивых, и уверенных в своих действиях. Менеджеры МАИВ обладают удивительной скоростью реакции на все новое и эффективное, умея быстро его адаптировать в банке, чтобы каче-

ственно, оперативно, удобно и с комфортом обслуживать клиентов. **И здесь в первую очередь я имею в виду банковские инновации, использование современных электронных видов услуг, позволяющих нашим клиентам всегда быть рядом со своим банком, находясь от него на расстоянии.** Весомым плюсом в этих процессах для нас является поддержка со стороны отечественных акционеров, а также новых, которые в октябре 2018 г. приобрели 41,09% акций. Эта поддержка очень важна для того этапа развития МАИВ, к которому мы сейчас приступаем.

Б&Ф: Как влияет на стратегию развития МАИВ появление в нем иностранных акционеров?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Со всей ответственностью могу сказать, что и для банка, и для молдавского общества появление новых акционеров в капитале МАИВ является очень важным, я бы сказал, даже знаковым событием. Международный консорциум инвесторов, куда входят ЕБРР и два инвестиционных фонда из США и Литвы, позволит более эффективно развивать МАИВ. Благодаря этой сделке наш банк привлек сильного финансового инвестора с большим и богатым международным опытом, который в состоянии развивать банк, оказывая ему всестороннюю поддержку в долгосрочном плане.

Акционеры МАИВ определили главные цели развития банка на долгосрочный период. Я не исключаю, что в этом важном для банка документе могут быть какие-то изменения, которые будут зависеть от видения акционеров, с одной стороны, и макроэкономических показателей развития экономики Молдовы, с другой стороны. **Могу сказать, что на данном этапе в стратегии развития банка не планируется глубоких изменений. В основном преобразования затрагивают наши бизнес-процессы, а также изменения организационной структуры банка, призванные повысить эффективность функционирования МАИВ. В частности, это касается сегмента retail.** Считаю, что данные изменения будут оказывать позитивное влияние на банк. И как результат они положительно скажутся на нашем развитии, повысят значение показате-



ля узнаваемости бренда МАИВ в Молдове и далеко за ее пределами. И как результат они положительно скажутся на развитии банка, повысят значение показателя узнаваемости бренда МАИВ в Молдове и далеко за ее пределами.

Б&Ф: Правильно ли я понимаю, что в стратегии сохранилась цель выхода МАИВ за пределы своей страны?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: В том, что касается появления подразделений МАИВ в виде дочерних структур за границей, то мы и дальше не исключаем, что в перспективе банк будет физически представлен в регионе. Хотя мы сейчас отдаем предпочтение тому, чтобы сперва зайти на другие рынки через так называемое виртуальное пространство.

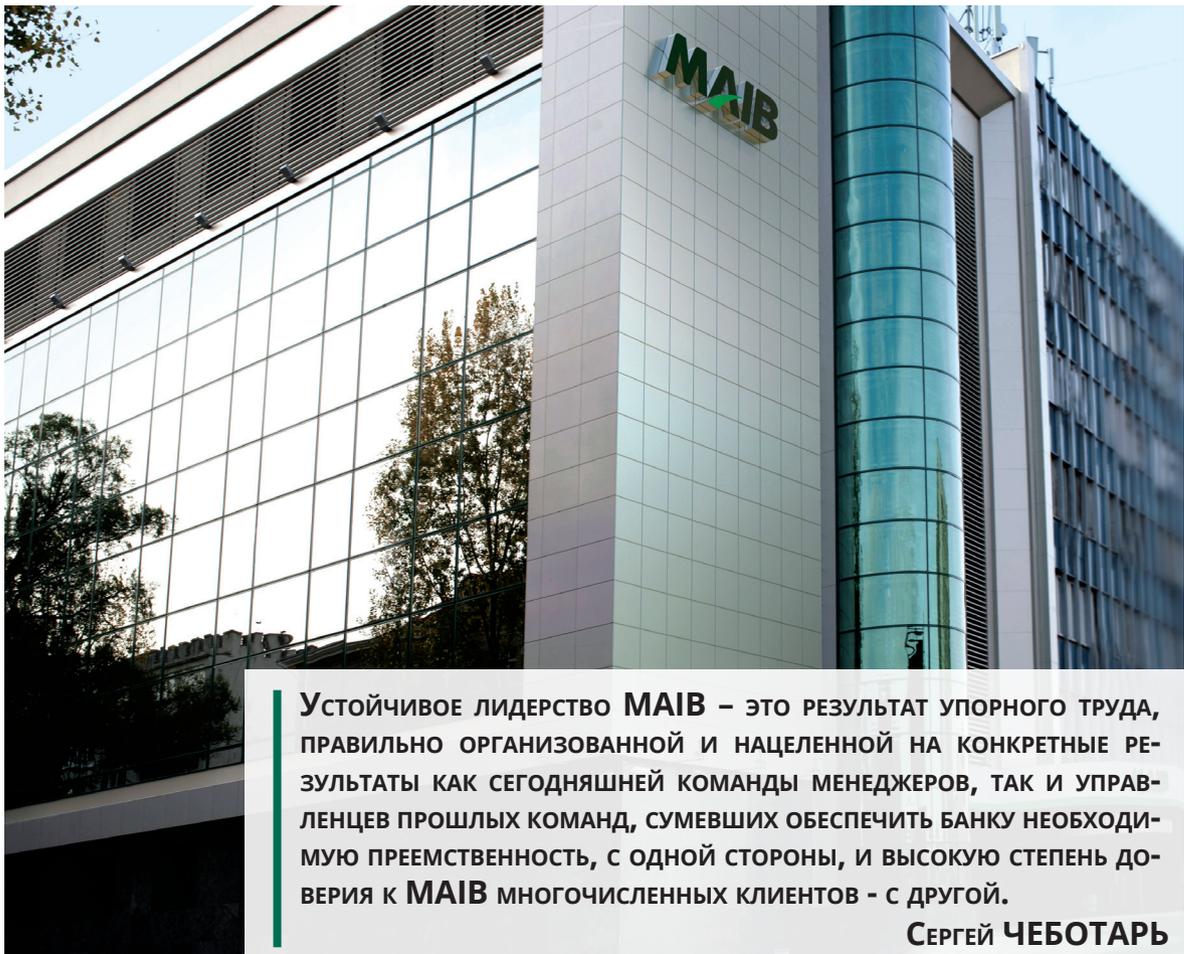
Б&Ф: Вы имеете в виду «виртуальное присутствие» с помощью «дигитализации» и «цифровизации», которые сейчас так стремительно «захватывают» мир, внедряясь во все сферы жизнедеятельности человека, включая и банки?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Знаете, сейчас сама жизнь диктует банку необходимость внедрения таких услуг и продуктов, когда клиент может получать «умный кредит» на свой «электронный кошелек», находясь при этом на большом расстоянии от банка.

Мы работаем над тем, чтобы запустить в банке специальную платформу digital, что даст возможность нашим клиентам пользоваться широкой гаммой разработанных МАИВ электронных продуктов. **Я скажу так, что цифровые технологии в банке - это уже не тенденция, а абсолютная необходимость для современного общества вообще и для банковского бизнеса в частности.**

Интенсивно развивая направление Internet-banking-a, МАИВ делает главную ставку на Mobile-banking, что поможет нам оправдать все ожидания клиентов в этом плане.

Мы должны учитывать, что сейчас меняются профиль и характеристика потребителей продуктов и услуг МАИВ. В 2018 г. команда банка работала над построением комплексной экосистемы, которая на многофункционально-



Устойчивое лидерство MAIB – это результат упорного труда, правильно организованной и нацеленной на конкретные результаты как сегодняшней команды менеджеров, так и управленцев прошлых команд, сумевших обеспечить банку необходимую преемственность, с одной стороны, и высокую степень доверия к MAIB многочисленных клиентов - с другой.

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ

нальном уровне способна легко и быстро интегрироваться с бизнесом самых продвинутых на сегодня клиентов, чтобы они и в будущем оставались с MAIB, испытывая удобство и комфорт от его электронных услуг. Я должен заметить, что работа в этом направлении существенно понижает операционные расходы банка и при этом повышает доходы.

Б&Ф: Означает ли это, что скоро наступит такой момент, когда электронные технологии «поглотят» и «захватят» MAIB?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Мне трудно сказать, насколько быстро или, наоборот, насколько медленно мы внедряем передовые информационные технологии и инновации в деле электронного обслуживания клиентов. Я в банке всегда предпочитаю оперировать цифрами и фактами, которые, как известно, вещь упрямая. Так вот, в 2018 г. у нас в банке 58% кли-

ентов физических лиц и более 60% юридических лиц весьма активно пользовались услугами Internet-banking. А общая тенденция сейчас такова, что банку следует быстро внедрять и использовать Mobile-banking. Для подавляющего большинства наших клиентов доступ в Интернет с мобильных телефонов становится все более востребованным сервисом. Можно сказать, что на сегодня это уже вполне доступная, а главное, жизненно необходимая повседневная потребность, без которой многим людям не обойтись.

Мы осознанно пошли на реализацию стратегии digital, поскольку совершенно уверены в том, что это направление будет фиксировать постоянный рост и устойчивое развитие в будущем. Чтобы экономить время клиентов, MAIB сейчас внедрил многие электронные каналы передачи сведений, информации, перевода денег, что ежедневно востребовано наши-

ми клиентами. Пока что это пилотный проект, но в нем участвует уже более 25 000 пользователей, и их число с каждым днем растет.

Б&Ф: Неужели МАІВ станет скоро виртуальным банком, в просторных офисах которого не будет клиентов?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Если мы посмотрим на богатый в этом плане международный опыт, то там многие банки выбрали направления развития отдельных структур, вся работа которых строилась на инновациях и электронике в обслуживании клиентов на расстоянии. Понятно, что цена такого обслуживания гораздо дешевле традиционного банковского сервиса.

В то же время digital позволяет перейти любые границы без того, чтобы присутствовать там физически. В этом плане МАІВ не будет исключением из правил. Правда, это ни в коем случае не означает, что мы откажемся от прямых контактов и заинтересованного общения сотрудников банка с клиентами. У нас будет постоянный и доверительный диалог с нашими дорогими клиентами.

Б&Ф: Услуги Mobile-banking могли быть сегодня гораздо более востребованными, если бы уровень финансовой грамотности населения был выше.

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Совершенно верно. Ведь когда уровень финансового образования повысится, то такие услуги получат массовый спрос, и банку к этому надо быть готовым уже сейчас. У банков, между прочим, очень важная и ответственная роль в том, что касается повышения финансовой грамотности и финансовой культуры в обществе. В конце концов цифровые преобразования в стране зависят не только от того, насколько быстро и повсеместно внедряются информационные технологии, но и от динамики спроса на них со стороны населения.

Поэтому развитие инноваций в банковской системе должно идти параллельно с повышением финансовой культуры населения. На данном этапе мы сталкиваемся с реальными вызовами и парадоксами. С одной стороны, мы наблюдаем за тем, как ко всем инновациям и digital-новшествам относится молодое поколение. Цифровые технологии притягива-

ют его как магнит, молодежь с ними, что называется на «ты», поскольку хорошо в них разбирается и понимает их суть. **С другой стороны, у нас еще довольно много людей, которые хранят деньги дома, под матрасами, или пользуются зарплатной карточкой только для снятия из банкомата наличных денег.** В обществе большая доля тех, кто пользуется только наличными деньгами, в то время как мы все больше и больше говорим о системах digital для безналичных расчетов и платежей.

Б&Ф: Как, на Ваш взгляд, можно сделать этот процесс системным, чтобы финансовая грамотность населения стала национальным проектом Молдовы?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Я думаю, что сегодня все согласится с тем, что без финансового образования населения будет невозможно добиться за короткое время тех преобразований, которые мы хотим видеть в этой сфере. С учетом стоящих задач нам всем необходимо поднимать уровень финансовой грамотности людей.

Эта задача приобретает все большую актуальность, поскольку степень ее решения поможет Молдове стабильно развиваться в долгосрочном плане. Обществу необходимо сконцентрироваться на том, чтобы у людей было как можно больше доступа к финансовым инструментам, финансовому просвещению и образованию. **Понятно, что нам невозможно изменить ситуацию за ночь, тут нужен комплексный и системный подход на уровне государства.**

В краткосрочном плане необходимо предпринять такие меры и действия, чтобы финансовая грамотность шагнула в широкие массы. **Нам нужна продуманная национальная стратегия в финансовом образовании.** Кроме банков, в этот важный для страны процесс необходимо вовлечь министерство финансов, министерство образования, Ассоциацию банков, учебные заведения, неправительственные общественные организации. У нас на этот счет должно быть четкое и понятное послание для разных сегментов рынка. Ведь банки хотят быть институтами кредитования, таким локомотивом, который двигает и развивает реальный сектор экономики РМ.

Б&Ф: Спасибо Вам за интервью!■