

Философия МАІВ – ЗАБОТА И УЧАСТИЕ!



«MOLDOVA AGROINDBANK ОБЛАДАЕТ БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ, ЧТОБЫ ОСТАВАТЬСЯ ЛИДЕРОМ НА МОЛДАВСКОМ РЫНКЕ».

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ МАІВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ MOLDOVA AGROINDBANK (МАІВ) СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА БАНК, КОТОРЫМ ОН УПРАВЛЯЕТ, И НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ЦЕЛОМ. В ПОНИМАНИИ БАНКИРА, ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА, ВЫЗВАННОГО ПАНДЕМИЕЙ COVID-19, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ТРЕБУЮТСЯ ТЕРПЕНИЕ И БДИТЕЛЬНОСТЬ.

Господин Чеботарь, уже более полугодя все мы живем и работаем в условиях COVID-19. Какое влияние вирус оказал на МАІВ и на банковскую систему в целом?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: Действительно, 2020 г. перевернул любые прогнозы и заставил нас работать согласно чрезвычайно сложному сценарию как для социального, так и для бизнес-сектора. Помимо того что банки - экономические агенты, они - одна из основных опор финансовой стабильности. В целом ситуация, в которой банки осуществляют свою деятельность, конечно же, повлияла на финансовые показатели. За первые семь месяцев 2020 г. банковская система зафиксировала снижение прибыли более чем на 50% по сравнению с тем же периодом 2019 г. У МАІВ этот показатель снизился примерно на 30%. По двум другим ключевым сегментам - депозитам и кредитам - наблюдается тенденция роста: на 31 июля система зафиксировала рост примерно на 7% и, соответственно, 2,5% по сравнению с тем, что было в конце 2019 г. Пандемия вынудила нас разработать новый подход как к внутренней деятельности банка, так и внешней. Пришлось переориентироваться и принять меры, чтобы защитить здоровье наших сотрудников, обеспечив их работой. Мы использовали имеющийся технологический потенциал и обеспечили большинство служащих бэк-офиса удаленным доступом и техникой для продолжения работы. Для сотрудников фронт-офиса пересмотрели рабочий график, обеспечили их всем необходимым - масками, перчатками, дезинфицирующими средствами. Наша философия всегда была и остается прежней: «Мы заботимся и активно участвуем».

Данная философия распространяется и на наших клиентов. Мы объявили о введении мер, касающихся отсрочки выплат по кредитам для физических и юридических лиц, а также предоставили клиентам МАИВ различные инструменты онлайн-банкинга, чтобы они могли осуществлять операции просто и удобно в любое время и из любого места. В то же время МАИВ автоматически продлил срок действия банковских карт, быстро внедрил функцию обмена валют в банкоматах, приложил тройные усилия, чтобы клиенты имели доступ к инструментам онлайн-продаж. Мы поддерживаем контакт с клиентами, убеждаемся, что они хорошо осведомлены об изменениях, произошедших на сетевом уровне, о новых мерах или о возможностях дистанционного банковского обслуживания.

В целом эта ситуация заставила нас по-другому взглянуть на вещи, изменить определенные взгляды и подходы. В то же время это приблизило и ускорило процессы, которые были запланированы на более отдаленную перспективу. У нас, конечно, другое видение процессов, связанных с логистикой, меняется подход к персоналу, в том числе в плане оптимизации. Это был и остается довольно напряженный период, когда абсолютно все подразделения МАИВ работают в ускоренном режиме. Мы накопили большой опыт и извлекли уроки из пробелов и упущений. Теперь двигаемся дальше. После подобного опыта ты либо становишься сильнее, либо вообще выходишь из игры. Для команды МАИВ действителен первый вариант.

Пандемия COVID-19 опрокинула планы многих людей и компаний. МАИВ отреагировал на данный вызов конкретными действиями, но они скорее были предприняты на краткосрочную перспективу. Существуют ли у банка долгосрочные программы, чтобы удовлетворить потребности клиентов?

С.Ч.: Ситуация, с которой сейчас сталкивается весь мир, научила нас одной вещи: долгосрочные программы должны существовать, но мы всегда должны быть готовы отложить или скорректировать их, иногда даже радикально изменить. Необходимость иметь в запасе план «В» и даже «С» стала намного очевиднее.

В этом году проблемы, возникшие в экономике из-за пандемии, усугубились засухой, поразившей аграрный сектор. Оба эти фактора потребовали согласованных действий частного и государственного секторов, чтобы сохранить на плаву экономику в целом и сельское хозяйство в частности. Мы разработали и запустили новые продукты и услуги. В некоторых случаях клиенты получали их в пользование вместе с возможностями, предоставляемыми государственными органами.

МАИВ снизил процентную ставку по некоторым кредитным продуктам для экономических агентов, а правитель-

ство параллельно объявило о компенсации этих процентов. Также МАИВ объявил о готовности индивидуально изучить с каждым клиентом влияние кризиса на его бизнес и предложить возможность пересмотра сроков погашения кредитов. Мы продолжаем внимательно следить за развитием событий и поддерживать связь с клиентами.

Деловая среда и общество быстро меняются. В этом контексте: каковы ваши ожидания касательно эволюции в банковском секторе РМ?

С.Ч.: Всем известно, что с 2015 г. банковская система прошла через глубокие, а местами очень болезненные реформы. Они укрепили как правовую основу, в которой осуществляют деятельность банки, так и финансовую базу. Таким образом, сегодня в РМ сильный, хорошо капитализированный банковский сектор, который, я думаю, может справиться с существующей ситуацией.

Специалисты в финансовой сфере прогнозируют, что после кризиса, связанного с COVID-19, последует процесс консолидации банковского сектора. Соответственно можно ожидать слияний или поглощений. Планирует ли МАИВ расширение или поглощение?

С.Ч.: Мы говорили об устойчивости планов в этот период, и это остается актуальным и в данном вопросе. Но здесь отмечу, что, хотя проблемы всегда сопровождаются новыми возможностями, бдительность и глубокий анализ являются ключевыми принципами при принятии решения о том, следует ли использовать эти возможности в ситуациях нестабильности.

Считаю, что в ближайшей и среднесрочной перспективе упор будет сделан на консолидацию существующих активов. У нас уже есть пример, когда сильный игрок из-за рубежа объявлял до кризиса о приобретении важного игрока из молдавского микрофинансового сектора, но теперь решение находится в режиме ожидания.





«По результатам 2019 г. МАІВ зарегистрировал достаточно прибыли, чтобы выплачивать дивиденды своим акционерам, но ситуация, с которой мы сталкиваемся в 2020 г., требует большой осторожности».

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
BC MOLDOVA AGROINDBANK S.A.

Приход новых инвесторов в банковский сектор РМ оказал серьезное влияние на данный сегмент. Как вы справляетесь с конкуренцией?

С.Ч.: Придя в банковский сектор, очень хорошо консолидированный с юридической точки зрения, новые инвесторы внесли вклад в прозрачность структуры акционеров, что было весьма необходимо в то время. Они также оказывают влияние на банковскую культуру и корпоративное управление – в частности, посредством собственного примера.

Что касается конкуренции, то я напомню, что у МАІВ есть сильные и авторитетные иностранные инвесторы - Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Horizon Capital и Invalda INVL. Все текущие реформы – технологизация, централизация, автоматизация процессов, упор на скорость и качество обслуживания – всецело поддерживаются акционерами. В остальном цифры говорят сами за себя. МАІВ был и останется лидером рынка, у него есть для этого необходимые потенциал и база.

МАІВ - учреждение, известное своими действиями в области социальной ответственности, включая поддержку исследований, награждение лучших студентов, организацию конкурсов для молодежи. Теперь, когда проводится переоценка всего образовательного процесса, каким будет ответ МАІВ на этот вызов?

С.Ч.: МАІВ поддерживает проекты в области культуры, спорта и образования еще с 1990-х гг. Мы рады, что с нас берут пример и другие. Таким образом, сегодня вовлечение компаний в акции социальной ответственности стало массовой тенденцией. Мы продолжим делать это, реагируя на слои общества, которые остро нуждаются в поддержке. Я могу с уверенностью сказать, что мы продолжим свой проект финансового образования МАІВ Studio Avanti. Хотим, чтобы и другие проекты продолжались по мере необходимости или обновлялись. Я имею в виду Burse de Merit, проекты Junior Achievement. Конечно, решения в этом смысле не принадлежат исключительно нам, существуют и другие партнеры проектов.

Как изменились структура спроса и предложения на услуги МАІВ за последние три-четыре месяца?

С.Ч.: Изменение предпочтений клиентов очевидно, тем более что оно вызвано спецификой нынешней ситуации – онлайн пользуется большим спросом. Мы сделали все возможное, чтобы максимально оцифровать услуги банка, тем самым клиенты меньше зависят от банка в его классической форме, не стоят в очереди, а экономят время и безопасно проводят необходимые операции. До сих пор у МАІВ были цифровые продукты и услуги, но кризисная ситуация вынудила клиентов использовать их более интенсивно, привыкнуть к ним, понять их преимущества.

Сегодня, помимо оплаты счетов, платежей по кредиту, осуществления онлайн-переводов, клиенты МАИВ могут открыть депозитный счет через приложение МАИВBank, запрашивать кредиты онлайн, обменивать валюту в банкоматах и т. д.

При этом клиент меньше ориентируется на цены, он требует скорости и качества. Мы находимся в процессе тестирования кредитного конвейера, который позволит сократить время выдачи кредитов с нескольких дней до минут. В этом смысле банк зафиксировал хорошие результаты в пилотном режиме, и собирается внедрить проект в сеть своих филиалов.

МАИВ - один из двух поставщиков платформ e-commerce в РМ. Однако по сравнению с другими платформами та, которую предлагает МАИВ, кажется более дорогой, требует большого набора документов, а также времени ожидания. Почему необходимо такое количество процедур и документов, когда, например, PayPal или 2Checkout требует только данные компаний и сводную проверку для интеграции с запрашивающими сайтами?

С.Ч.: Ключевое слово здесь - «кажется». Другие платформы не дешевле электронной коммерции МАИВ. Если мы посмотрим на стоимость одной транзакции, то они даже дороже. Кроме того, условия, предлагаемые МАИВ, более выгодны, я имею в виду доступ к деньгам. Бенефициары услуг электронной коммерции от МАИВ имеют доступ к финансовым ресурсам на следующий день после транзакции, в то время как две другие платформы задерживают деньги до одной недели.

Да, МАИВ удерживает депозит в размере 5-10% от суммы транзакции на срок до 6 месяцев, но это часть политики управления рисками. Две другие платформы, чтобы застраховаться от рисков, накладывают определенные ограничения на получение денег: минимальная сумма, которую они могут вывести, составляет \$300-400, и у них есть комиссия за перевод денег на счет.

Понимаю, что процедура регистрации экономических агентов на платформе требует времени, но мы работаем в этом направлении и упростим ее. МАИВ запустил платформу Totul.Online - уже созданную торговую площадку, где любой трейдер может выставлять и продавать товары и услуги, получая помощь, советы и услуги продвижения. Для продавцов на этой площадке мы уменьшили депозит до 5% и срок удержания - до 3 месяцев.

В результате внедрения новых требований Базель III молдавские банки совершили скачок. Насколько бизнес-среда и общество адаптировались к новой ситуации?

С.Ч.: Базель III не имеет прямого влияния на бизнес-среду или на физические лица. Он устанавливает более

строгие условия по управлению рисками в банковской сфере. Однако, как только эти принципы были внедрены, очевидно, что требования к кредитованию несколько изменились, и они уже не те, к которым привыкли клиенты. Ни бизнес-среда, ни общество не были готовы к этому изменению, что отчасти естественно, учитывая, что банки также быстро прошли через эти процессы и должны были адаптироваться по мере их продвижения. Таким образом, роль банков также заключалась в том, чтобы информировать клиентов о новых требованиях, и не только информировать, но и консультировать.

24 июля 2020 г. акционеры МАИВ решили отложить решение о выплате дивидендов за 2019 г. В то же время НБМ посоветовал банкам избегать выплат дивидендов, а некоторые политики даже пытаются диктовать банкам их не платить. С другой стороны, некоторые акционеры недовольны возможной невыплатой дивидендов. Как их всех примирить?

С.Ч.: Я думаю, что оптимальное решение было определено самими акционерами в контексте рекомендации НБМ - воздержаться от выплаты дивидендов. Акционеры МАИВ решили отложить выплату дивидендов, а не отменяли ее. Соответственно мы вернемся к этому вопросу, как только у нас появится ясность относительно развития ситуации. Да, в 2019 г. МАИВ зарегистрировал достаточно прибыли, чтобы выплачивать дивиденды, но ситуация, с которой мы сталкиваемся в 2020 г., требует большой осторожности. Уже после общего собрания акционеров стало понятно, насколько критична ситуация в сельском хозяйстве, и это еще один очень важный вопрос, который также необходимо учитывать при решении вопроса о дивидендах. Мы, руководство, очень благодарны акционерам МАИВ за мудрость, проявленную ими в этот непростой период.

Вы инициировали строительство нового офиса. На каком этапе и когда вы планируете завершить инвестиционное вложение?

С.Ч.: Мы продвинулись довольно далеко в строительстве нового офиса. Учитывая сложность проекта и специфику строительства, мы считаем, что он будет завершен в 2021 г. ■



рост депозитов в банковской системе РМ в январе-июле 2020 г.



рост кредитов в банковской системе РМ в январе-июле 2020 г.