

MAIB – înainte spre noi orizonturi

ÎN VIAȚA BĂNCILOR, LA FEL CA ȘI A OAMENILOR, EXISTĂ MOMENTE IMPORTANTE, CÂND ÎN TIMP UTIL E NECESAR SĂ FIE LUATE MĂSURI RESPONSABILITATE ȘI DECISIVE PENTRU A NU ÎNCETINI RITMUL DEZVOLTĂRII DURABILE ȘI DINAMICE ÎN VIITOR. ÎN VIAȚA CELEI MAI MARI INSTITUȚII FINANCIARE DIN ȚARĂ, MOLDOVA AGROINDBANK (MAIB), ACEST MOMENT SE PARE CĂ VA FI STRÂNS LEGAT DE ACȚIONARI. ȘI, ÎN PRIMUL RÂND, DE ACȚIONARIII MICI, NUMĂRUL CĂRORA DEPĂȘEȘTE TREI MIL.

Alexandru TANAS

Terminologia financiară clasifică acești proprietari drept acționari minoritari. De regulă, ei sunt investitori, care dețin acțiuni de dragul dividendelor sau speculatori, care încearcă să obțină profit din diferența de preț a acțiunilor. Deși, având în vedere nivelul subdezvoltat al pieței bursiere din Republica Moldova, dacă chiar există astfel de investitori în MAIB, atunci aceștia pot fi numărați pe degetele unei mâini.

O piață de capital dezvoltată oferă posibilitate acționarilor mici să-și vândă acțiunile, în orice moment, la un preț de piață echitabil.

În pofida faptului că în R. Moldova acțiunile MAIB sunt singurele titluri de valoare tranzacționate în mod regulat la bursă, totuși, acestea nu pot fi vândute la timpul oportun pentru deținător. Deși, prețul de piață al acestor titluri este aparent destul de atractiv, aproximativ 3 000 – 3 100 lei per acțiune, devine problematică vânzarea unui astfel de activ, întrucât la bursă sunt tranzacționate zeci și sute de acțiuni, în timp ce emisiile lor depășește 1 mil.

Și chiar dacă circumstanțele de viață obligă unul dintre acționari să vândă câteva mii de acțiuni la un astfel de preț, cel mai probabil, acestea vor rămâne nelichide pentru o perioadă de timp. Acest lucru se întâmplă în ciuda faptului că valoarea contabilă a acțiunilor MAIB ajunge la 5 mii de lei.

Lansarea ofertei publice inițiale (IPO) pe piețele internaționale demonstrează că prețurile acțiunilor emitenților, de regulă, cresc semnificativ.

Pe lângă atragerea investițiilor pentru dezvoltarea ulterioară a companiei, listarea acțiunilor la o bursă internațională deschide oportunități excelente pentru acționarii minoritari, care își vor putea vinde participațiile la capital ușor și transparent, în orice moment și în cantități nelimitate.

Până în prezent, niciuna dintre băncile comerciale moldovenești nu a plasat hârtiile mobiliare pe piața internațională de valori. Dar cine știe, poate că în viitorul apropiat situația se va schimba, iar cetățenii R. Moldova vor urmări cu mare interes cum valorile mobiliare ale companiilor moldovenești sunt cotate și tranzacționate pe piețele internaționale.

Într-un interviu acordat în exclusivitate revistei Profit, Giorgi SHAGIDZE, care a fost propus de către Consiliul Băncii în calitate de Președinte al Comitetului de Conducere al MAIB și candidatura căruia a fost înaintată spre aprobare Băncii Naționale a Moldovei (BNM), a relatat despre obiectivele și sarcinile, care au fost trasate de către Consiliu pentru echipa de conducere a băncii în ceea ce privește dezvoltarea ulterioară a Moldovia Agroindbank.

Profit: Dle Shagidze, Vă rog să numiți factorii, care au jucat un rol decisiv în acordul Dvs. de a prelua conducerea MAIB?

Giorgi SHAGIDZE: În primul rând, aș dori să menționez că voi prelua pe deplin funcția de Președinte al Comitetului de Conducere al MAIB doar după aprobarea candidaturii mele de către BNM.

Primul argument din lista „PRO” a fost faptul că între țările noastre există multe asemănări. R. Moldova și Georgia sunt state mici, cu un trecut foarte similar și, după părerea mea, cu un viitor asemănător.

Al doilea argument se referă la faptul că MAIB este o instituție financiară de succes, care se dezvoltă într-un ritm dinamic. Desigur, acest lucru ne permite să influențăm, într-un sens bun al cuvântului, asupra mediului de afaceri din țară, a climatului investițional și, nu în ultimul rând,



asupra numeroșilor clienți ai băncii, care, inclusiv grație MAIB, pot obține rezultate și mai palpabile în propria afacere.

Acești doi factori au fost extrem de importanți pentru mine în momentul în care am acceptat propunerea Consiliului Băncii de a prelua conducerea MAIB. Repet, R. Moldova are multe în comun cu țara mea, iar MAIB cu TBC Bank, unde am activat anterior. Toate acestea îmi dau motive să fiu sigur că împreună vom reuși cu adevărat să consolidăm în continuare poziția MAIB de lider al sectorului bancar din R. Moldova, precum și să atingem noi orizonturi, care vor asigura un nivel mult mai înalt de dezvoltare a băncii.

Profit: Ați analizat mult timp această propunere?

Giorgi SHAGIDZE: Nu. Nu pot spune că am stat mult timp pe gânduri. Cu toate acestea, a existat un proces formal prevăzut în astfel de cazuri – primul, al doilea, al treilea interviu, ulterior o întâlnire cu Consiliul Băncii.

Am înțeles că MAIB este o companie potrivită, care se dezvoltă într-o țară democratică, ceea ce îmi

„MAIB DEȚINE CEA MAI MARE OPORTUNITATE DE A DEVENI FLAGSHIP-UL INTEGRĂRII AFACERILOR MOLDOVENEȘTI PE PIEȚELE INTERNAȚIONALE. ÎN CELE DIN URMĂ, DACĂ VOM GĂSIM INVESTITORI PROFESIONIȘTI, CARE VOR ACCEPTA SĂ INVESTEASCĂ ÎN MAIB, ACEST LUCRU VA ÎNSEAMNĂ CĂ EI AU DEPĂȘIT RISCURILE ȘI SUNT GATA SĂ-ȘI ORIENTEZE INVESTIȚIILE ȘI ÎN ACTIVELE ALTOR COMPANII MOLDOVENEȘTI”.

GIORGI SHAGIDZE

oferă posibilitatea să contribuie personal la dezvoltarea mai multor direcții ale acestei instituții financiare din R. Moldova.

Aș dori să menționez încă o dată, că îmi voi începe activitatea pe deplin doar după ce BNM îmi va aproba oficial candidatura pentru funcția de Președinte al Comitetului de Conducere al MAIB. Între timp, încerc să cunosc mai bine instituția și echipa de conducere a acesteia.

Profit: Cum ați descrie cele trei obiective principale pe care Consiliul le-a stabilit în fața Dvs. și a echipei de management?

Giorgi SHAGIDZE: Actualmente, la MAIB este în plină desfășurare procesul de aprobare a unor noi inițiative. Scopul acestui proces este de

a discuta și a conveni asupra tuturor inițiativelor și propunerilor, care, ulterior, vor fi incluse într-o nouă strategie de dezvoltare a băncii. La această etapă, aș grupa aceste inițiative în patru direcții.

PRIMA. Trecerea la un nou model de servicii – mai bune și mai rapide pentru clienți. Ne propunem să desfășurăm toate procesele din cadrul MAIB în așa fel încât clientul să devină centrul atenției și griji tuturor angajaților băncii.

A DOUA. Dezvoltarea produselor și serviciilor bancare digitale. În prezent, MAIB se poziționează destul de bine la acest capitol, dar, totuși, vom lucra și mai activ pentru a canaliza produsele și serviciile băncii la un nivel superior celui existent.

646,2 mil. lei
- profitul MAIB în anul 2020

15,59 mlrd. lei
- portofoliul de credite al MAIB

23,88 mlrd. lei
- portofoliul de depozite al MAIB

43,48%
- indicatorul lichidității curente

5,01%
- cota creditelor neperformante

19,10%
- rata capitalului propriu

Deja avem multe inițiative complexe și inovative interesante. Pentru orchestrarea ecosistemelor complexe digitale, MAIB trebuie să implementeze tot ceea ce este mai modern și progresiv în ceea ce privește tehnologiile digitale. Acest lucru va permite băncii să devină lider în aceste domenii, satisfăcând nevoile diferitelor categorii de clienți.

A TREIA. În cazul în care acționarii decid să lanseze oferta publică inițială, atunci MAIB se poate pregăti de o eventuală listare a acțiunilor la o bursă de valori internațională. Acest lucru este foarte important, întrucât va valora mult mai mult decât prețul echitabil al acțiunilor și, în general, costul capitalului băncii. Plasarea acțiunilor băncii va influența pozitiv climatul investițional și de afaceri al țării și, în acest sens, MAIB poate deveni flagship-ul integrării afacerilor moldovenești pe piețele financiare internaționale.

A PATRA. Dacă analizăm perspectivele pe termen lung privind dezvoltarea băncii, atunci putem ținti chiar ieșirea și poziționarea MAIB în regiune, cu produsele sale digitale avansate și progresive.

Dacă vor fi aprobate și incluse în noua strategie a MAIB, acestea vor fi principalele sarcini puse în fața Comitetului de Conducere al Băncii.

Profit: Ați rezolvat în practică vreuna dintre aceste sarcini la TBC Bank?

Giorgi SHAGIDZE: Pe parcursul celor 10 ani de activitate în această bancă georgiană, s-au schimbat multe, s-au făcut multe, inclusiv, în 2014, TBC a lansat IPO la Bursa de Valori din Londra (LSE), atrăgând investitori străini instituționali și de retail. Ulterior, doar după doi ani, listarea a fost avansată la segmentul premium al LSE.

TBC Bank are, de asemenea, un bun ecosistem de inovare digitală, precum și de dezvoltare digitală tradițională. În 2019, Global Finance a calificat mobile banking-ul de la TBC Bank drept „Cel mai bun din lume” în două categorii simultan, ceea ce în sine vorbește despre multe lucruri.

Profit: Ce v-a surprins plăcut la MAIB?

Giorgi SHAGIDZE: Moldova Agroindbank este o bancă puternică, cu tradiții bune și o echipă unită. Este o mare onoare să fiu membru al acestei echipe de oameni cu aceeași idee.

Cred că toți cei care au lucrat înaintea mea și activează actualmente la bancă pot fi mândri de rezultatele și realizările pe care MAIB le-a demonstrat de-a lungul celor 30 de ani. Privesc cu admirație în-



altul profesionalism și experiența neprețuită a Președinților – Grigore Furtună, Natalia Vrabie și Serghei Cebotari, precum și a lui Victor Miculeț, care a condus Consiliul Băncii mulți ani la rând. Este necesar să continuăm bunele tradiții în procesul de dezvoltare a băncii, precum și să o facem cunoscută la un nou nivel internațional.

Profit: Dle Shagidze, deja ați desfășurat prima întrevedere la distanță cu personalul băncii. La ce concluzii ați ajuns în urma acesteia? Au fost careva momente neașteptate pentru Dvs. în comunicarea cu personalul?

Giorgi SHAGIDZE: În pofida anumitor restricții din cauza pandemiei COVID-19, sunt recunoscător personalului băncii pentru nivelul înalt de organizare a reuniunii, în primul rând, din punct de vedere tehnic. Astfel, peste 1 000 de angajați ai MAIB au participat la primul nostru dialog.

Vom continua acest gen de întâlniri și vom introduce o cultură deschisă a comunicării corporative, fără restricții, dificultăți și bariere, care ar trebui să excludă orice manifestare a birocrăției. Următoarea întrevedere la distanță va avea loc într-un for-

„ECHIPA DE MANAGEMENT SE VA CONCENTRA PE TEHNOLOGIILE DIGITALE ȘI PRODUSELE MAIB. LE VOM EXTINDE ÎN MOD SEMNIFICATIV ȘI VOM ADĂUGA NOI DIRECȚII LA CELE CARE AU FOST DEJA TESTATE ȘI FUNCȚIONEAZĂ ÎN PREZENT. ÎN URMĂTORII DOI ANI, TOATĂ ATENȚIA NOASTRĂ SE VA CONCENTRA PE CEI APROAPE 1 000 000 DE CLIEȚI AI MAIB”.

GIORGI SHAGIDZE

mat și mai organizat. În cadrul acesteia vom discuta despre planurile de dezvoltare a băncii din viitorul apropiat. Ne propunem să menținem o comunicare strânsă cu personalul, astfel încât toată lumea să înțeleagă sarcinile noastre, unde ne aflăm astăzi în rezolvarea lor și încotro va trebui să mergem mâine.

Profit: V-ați familiarizat deja cu structura acționarilor MAIB? Cum ați caracteriza-o?

Giorgi SHAGIDZE: Da, cunosc că banca are peste 3,5 mii de acționari. Un număr atât de semnificativ înseamnă că va trebui să stabilim relații mult mai strânse cu fiecare dintre ei. Vom îmbunătăți dialogul cu acționarii, vom introduce în practică comunicarea directă și rapoartele trimestriale, care vor include informații detaliate despre performanța financiară a băncii.

Consider că structura acționarilor MAIB este una foarte bună. Iar faptul că printre acționari se regăsește consorțiul internațional de investitori format din Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), Invalda INVL (un grup lider în gestionarea activelor în țările baltice) și Horizon Capital (un fond de investiții privat axat pe piețele emergente din Europa) ne va ajuta extrem de mult în atingerea scopurilor care stau în fața băncii. Acest lucru, în primul rând, se referă la asistența profesională din punctul de vedere al dezvoltării ulterioare a băncii, iar, în al doilea rând, va avea cel mai pozitiv impact asupra realizării noilor obiective ale MAIB.

Profit: În ce măsură structura acționarilor MAIB este tipică pentru o instituție financiară modernă? Am putea face o paralelă între structura acționarilor MAIB și cea a TBC Bank?

Giorgi SHAGIDZE: Odată cu listarea acțiunilor TBC Bank la LSE, numărul investitorilor instituționali și de retail a băncii a crescut semnificativ.

13,60%

- rentabilitatea capitalului propriu (ROE)

2,27%

- rentabilitatea activelor (ROA)

3 100 lei

- valoarea de piață a acțiunilor MAIB

4 200 lei

- valoarea contabilă a acțiunilor MAIB

2 134

- numărul angajaților MAIB

Dacă MAIB va urma exemplul băncii georgiene, aceste instituții vor avea aceleași categorii de investitori internaționali.

Profit: Iar până la listare?

Giorgi SHAGIDZE: Nu, înainte de plasarea valorilor mobiliare la bursa din Londra, TBC Bank nu avea la fel de mulți acționari precum MAIB.

Profit: Cunoașteți deja ce veți schimba în MAIB și pe cât de rapid urmează a fi implementate aceste schimbări?

Giorgi SHAGIDZE: Deocamdată, voi menționa doar aspectele ce urmează a fi îmbunătățite. În primul rând, acestea se referă la calitatea deservirii clienților. Echipa de management se va concentra pe tehnologiile digitale și produsele MAIB. Le vom extinde în mod semnificativ și vom adăuga noi direcții la cele care au fost deja testate și funcționează în prezent. În următorii doi ani, toată atenția noastră se va concentra pe cei aproape 1 000 000 de clienți ai MAIB.

Profit: În opinia Dvs., care este avantajul competitiv al MAIB și cum acesta poate fi valorificat pe deplin?

Giorgi SHAGIDZE: În primul rând, MAIB este o companie moldovenească. Toate deciziile privind gestionarea acesteia se iau în R. Moldova, ceea ce în final este foarte important pentru client, întrucât drumul de la luarea unei decizii până la implementarea acesteia în practică este mult mai scurt.

În al doilea rând, MAIB este cea mai mare instituție financiară din țară, inclusiv după mărimea capitalului băncii și a portofoliului de active, ceea ce, de asemenea, o deosebește favorabil din punctul de vedere al suficienței resurselor pentru un număr cât mai mare de clienți.

Pot spune cu siguranță că echipa unită a managerilor și a angajaților băncii va redirecționa toate avantajele MAIB în interesul numeroșilor noștri clienți și acționari.

Profit: V-ați întâlnit deja cu unii clienți corporativi ai MAIB? Vă rog să ne spuneți, dacă companiile mari moldovenești gândesc la fel ca și oamenii de afaceri georgieni?

Giorgi SHAGIDZE: Știți, observ o mulțime de lucruri similare. Dar, există și lucruri care fac diferență. De exemplu, în portofoliul MAIB sunt mai prezente afacerile agrare, iar în Georgia o astfel de direcție este turismul.



Profit: Care va fi mesajul Dvs. principal în adresa acționarilor la prima ședință cu aceștia în cadrul Adunării generale a acționarilor (AGA)?

Giorgi SHAGIDZE: În primul rând, îmi voi exprima recunoștința pentru încrederea și oportunitatea oferită de a conduce o bancă de succes din R. Moldova, pentru interacțiunea dintre acționari și echipa de conducere, bazată pe încredere și sprijin reciproc.

În al doilea rând, probabil, voi relata despre situația actuală din cadrul băncii, poziția financiară și rezultatele activității acesteia, reflectând contribuția uriașă a acționarilor și a echipei băncii din ultimele decenii.

Și, desigur, mă voi referi la noile direcții de dezvoltare a băncii, cu prezentarea unui set de sarcini specifice pe termen scurt și mediu, care ar trebui să asigure dezvoltarea durabilă și pe termen lung a MAIB.

Profit: Reieșind din experiența Dvs., cunoașteți în practică în ce mod ratingul țării emitentului valorilor mobiliare influențează plasarea acțiunilor pe piețele internaționale?

„CRED CĂ TOȚI CEI CARE AU LUCRAT ÎNAINTEA MEA ȘI ACTIVEAZĂ ACTUALMENTE LA BĂNCĂ POT FI MÂNDRI DE REZULTATELE ȘI REALIZĂRILE PE CARE MAIB LE-A DEMONSTRAT DE-A LUNGUL CELOR 30 DE ANI. PRIVESC CU ADMIRAȚIE ÎNALȚUL PROFESIONALISM ȘI EXPERIENȚA NEPREȚUITĂ A PREȘEDINȚILOR – GRIGORE FURTUNĂ, NATALIA VRABIE ȘI SERGHEI CEBOTARI, PRECUM ȘI A LUI VICTOR MICULEȚ, CARE A CONDUS CONSILIUL BĂNCII MULȚI ANI LA RÂND. ESTE NECESAR SĂ CONTINUĂM BUNELE TRADIȚII ÎN PROCESUL DE DEZVOLTARE A BĂNCII, PRECUM ȘI SĂ O FACEM CUNOSCUTĂ LA UN NOU NIVEL INTERNAȚIONAL”.

GIORGI SHAGIDZE

Giorgi SHAGIDZE: Aveți dreptate, decizia de a investi într-o bancă dintr-o anumită țară depinde în mare măsură de riscurile acelei țări, în special, atunci când este o țară mică. Aș spune că într-o astfel de decizie a unui investitor, importanța statului este de aproximativ 30-40%.

MAIB deține cea mai mare oportunitate de a deveni flagship-ul integrării afacerilor moldovenești pe piețele internaționale. În cele din urmă, dacă vom găsi investitori profesioniști, care vor accepta să investească în MAIB, acest lucru va înseamnă că ei au depășit riscurile și sunt gata să-și orienteze investițiile și în activele altor companii moldovenești.

Atunci când acționarii vor lua decizia cu privire la plasarea acțiunilor MAIB pe bursa internațională, banca va trebui să coordoneze numeroase subiecte cu Guvernul și Banca Națională a Moldovei. Când vine vorba de prezentarea unei țări, totul trebuie executat la un nivel internațional înalt. De fapt, am făcut toate acestea cu hârtiile de valoare ale TBC Bank din Georgia, care, după cum am menționat, sunt cotate la bursa din Londra din anul 2014. Aceiași lucru putem face și cu acțiunile MAIB.

Profit: Din experiența TBC Bank, cât poate dura pregătirea și plasarea IPO?

Giorgi SHAGIDZE: În sine procesul durează nu mai mult de un an, deși, înainte de aceasta, trebuie întreprinse anumite activități pregătitoare. Cred că acest lucru pe termen mediu este foarte real în cazul MAIB.

Profit: Prețul aproximativ al IPO va fi stabilit deja în momentul subscrierii acțiunilor?

Giorgi SHAGIDZE: Prețul depinde de mai mulți factori, în special, de ratingul țării și

starea financiară a emitentului, care ar trebui să utilizeze cele mai bune practici internaționale de governanță corporativă, disciplină financiară și transparență. Desigur, prețul este influențat și de factori, care se află în afara ariei de control a emitentului, inclusiv cele mai recente evenimente din lume și din regiune. De exemplu, în prezent prețul acțiunilor multor bănci a scăzut din cauza pandemiei COVID-19. Dar, să zicem, acțiunile TBC Bank sunt tranzacționate foarte aproape de așa-numitul indicator book value (valoarea contabilă a acțiunilor). Iar, în vremuri bune, adică înainte de pandemie, acțiunile erau tranzacționate uneori chiar la un preț dublu față de indicatorul book value.

În momentul plasării unui IPO, este foarte important să existe în spate o poveste interesantă, care să relateze în mod convingător de ce compania plasează IPO, precum și ce va face cu resursele financiare, care vor proveni din plasarea valorilor mobiliare pe piața internațională.

În orice caz, IPO nu este doar despre preț, ci este, de asemenea, un fenomen important ce reflectă lichiditatea unui activ, care oferă posibilitatea vânzării acestuia în orice moment convenabil.

Profit: Cum ar trebui să trateze micii acționari IPO-ul?

Giorgi SHAGIDZE: IPO îmbunătățește semnificativ transparența băncii și governanța corporativă. Aș spune că IPO vizează, în primul rând, satisfacerea intereselor acționarilor minoritari, care obțin o companie cu cele mai bune practici de governanță corporativă și transparență, cu un preț echitabil al acțiunilor, precum și lichiditate mai înaltă. Respectiv, dacă cineva va avea nevoie să-și vândă acțiunile, acest lucru se va putea realiza foarte ușor și simplu la un preț corect și favorabil. De aceea, se consideră că principalii beneficiari ai unei IPO de succes sunt, în primul rând, acționarii mici.

Profit: Ce Vă va lipsi din Georgia în R. Moldova?

Giorgi SHAGIDZE: În scurta mea ședere în R. Moldova, am reușit să observ multe lucruri asemănătoare între georgieni și moldoveni. În special, este vorba despre ospitalitatea și bunăvoința pe fețele oamenilor. Deși, când pleci de acasă, întotdeauna îți lipsește ceva apropiat și drag.

Profit: Vă mulțumim pentru interviu!■

DIN BIOGRAFIA LUI

GIORGI SHAGIDZE

DATA NAȘTERII: 9 septembrie 1975

STUDII: Universitatea de Stat din Tbilisi, specialitatea inginer-economist. MBA, Universitatea din Cambridge.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ: TBC Bank (Tbilisi), Barclays Bank (Londra).

CERTIFICATE INTERNAȚIONALE: CFA.

STAREA CIVILĂ: Căsătorit. Are trei copii.

MOTTO-UL BANCHERULUI GIORGI SHAGIDZE: Impact pozitiv asupra proceselor de afaceri cu efect pe termen lung.

REALIZĂRI SEMNIFICATIVE: Achiziționarea de către TBC Bank a companiei fiice a grupului internațional francez Société Générale – JSC Bank Constanta, Georgia, precum și a sistemului de plăți Pay Me din Uzbekistan.