



**Moldova Agroindbank**

Puterea stă în noi

nr. 3 (6) / septembrie 2012

# Sîntem LIDERI!



## ■ **Evoluția MAIB**

Peste „Rubicon”, cu rezultate pozitive și cu noi sarcini strategice 3

Acum 10 ani, Moldova Agroindbank a creat prima companie de leasing din țară 5

## ■ **Bancher & Misiune**

Ascensiune profesională 6

## ■ **Client-Bancă**

Soluții financiare pentru susținerea și dezvoltarea businessului 8

Afaceri de succes lansate de tineri sub auspiciul mentorilor de la MAIB 10

## ■ **Perfecționare continuă**

Masterii anului 2012 12

## ■ **Sponsorizări**

Suportul Moldova Agroindbank a fost de bun augur pentru echipa olimpică 14

Studenti din or. Bălți au fost premiați de MAIB 15

„Un sărut pentru un minut de viață” 15

Cel mai fidel partener al Festivalului „Maria Bieșu” 16

Filiala Anenii Noi dăruiește copiilor clipe minunate 17

## ■ **Marca MAIB**

Ofensivă anti-troli\* 18

Fotocronica unui proiect 20

## ■ **Fii autodidact - fii lider!**

Șapte pași pentru vânzări de succes 22

## ■ Evoluția MAIB

# Peste „Rubicon”, cu rezultate pozitive și cu noi sarcini strategice



Ședința Comitetului de Conducere al băncii, cu prezența directorilor de filiale și ai Departamentului Clienți Corporativi, precum și a șefilor subunităților băncii, care a avut loc pe 1 august, a pus în discuție realizarea sarcinilor strategice și financiare conform rezultatelor la 30.06.2012.

**Rețeaua Moldova Agroind-bank include 70 de filiale și 20 de agenții.**

**Numărul total al personalului băncii la 30.06.12 a alcătuit 1533 persoane.**

bank” SA și-a păstrat poziția de lider al pieței bancare locale. Cota de piață la finele primului semestru al anului curent la active a constituit 19,1%, la credite - 21,5%, la depozite total - 18,2%. A fost în creștere, de asemenea, indicele Rentabilității capitalului băncii – ROE, care a depășit nivelul planificat pentru perioada analizată. Venitul net pe 6 luni total pe

Raportul prezentat de Președintele Comitetului de Conducere, Natalia Vrabie, a constatat că, în primul semestru al anului curent, BC „Moldova Agroind-

bancă, conform SIRF, la 30.06.2012 a constituit 166,8 mil. lei, ceea ce reprezintă 108% din planul semestrial sau circa 28 la sută din venitul net obținut de toate băncile din țară.

Președintele băncii s-a referit mai detaliat la baza de clienți, la portofoliul de credite și calitatea acestuia, la portofoliul de depozite, la alți indicatori financiari ai băncii, stabilind sarcini care urmează a fi realizate în vederea menținerii unei eficiențe înalte a activității operaționale a băncii.

Comitetul a decis să fie acordată o atenție sporită evoluției portofoliului de credite, cu monitorizarea zilnică a calității acestuia, precum și asigurarea îndeplinirii planurilor stabilite la vânzările produselor necreditare și a planului la venituri neaferte dobânzilor.

În acest context, Președintele băncii a subliniat că atragerea depozitelor, inclusiv de la persoanele fizice, va constitui o altă prioritate a băncii în perspectiva imediat următoare.

Potrivit deciziei adoptate în cadrul ședinței, asigurarea calității înalte de deservire a clienților băncii se va efectua, inclusiv, în baza rezultatelor studiului Mystery Shopper.

De asemenea, Natalia Vrabie a insistat asupra obiectivului creșterii numărului de clienți abonați la



Internet Banking@MAIB și extinderii numărului de tranzacții cu acest serviciu.

Prin decizia sa, Comitetul de Conducere a pus sarcina îndeplinirii incontestabile a planurilor volumelor de vânzări și de profit, asigurării menținerii bazei de clienți și a cotei businessului derulat prin conturile băncii, promovării unei politici flexibile de prețuri și de optimizare a cheltuielilor administrative ale băncii; realizării unui sistem de reacție operativă la

schimbările pieței și menținerii stabilității financiare în limitele admise de Consiliul băncii, îmbunătățirii sistemului de control intern în toate subdiviziunile băncii.

În concluzie, Președintele băncii a ținut să accentueze imperativul menținerii pozițiilor băncii pe piața autohtonă, în pofida unor perspective pesimiste ale conjuncturii economice.

„Așteptările crizei financiare globale în eventualitatea impactului acestora asupra situației economice interne, impun necesitatea adoptării unei poziții extrem de prudențiale a mediului

banca”, a spus Natalia Vrabie, apelând la mobilizarea maximă a eforturilor, a capacităților și abilităților necesare activității cu clienții băncii și atragerii clienților noi.



În cursul întrunirii cu directorii de filiale, Președintele Comitetului de Conducere, Natalia Vrabie, i-a prezentat pe doi noi directori de filiale - Marin Bivol, director al filialei nr. 14 Chișinău, și Eugeniu Boclinca, director al filialei nr. 7 Chișinău.



## ■ Evoluția MAIB

# Acum 10 ani, Moldova Agroindbank a creat prima companie de leasing din țară



Crearea pieței de leasing în Moldova a început acum zece ani, odată cu înființarea primei companii de leasing din Moldova - MAIB Leasing, care a fost fondată de BC „Moldova Agroindbank” SA.

Motivul pentru care a fost ales acest domeniu, aflat la începuturile dezvoltării sale în Moldova, vine tocmai dintr-o atentă observare și deplină înțelegere a complexității mecanismelor economiei de piață: nu dreptul de proprietate asupra mijloacelor fixe generează profituri pentru companie, ci utilizarea cu maxim randament a acestora. Folosirea în mod corespunzător a resurselor de capital, investirea continuă a disponibilităților în noi „oportunități” de afaceri, finanțarea mai multor proiecte simultan reprezintă strategii și politici ce determină progresul unei companii.

În pofida faptului că MAIB-Leasing și-a început activitatea pe o piață în care leasingul era un serviciu aproape inexistent, la foarte scurt timp de la înființare, la 17 octombrie 2002, MAIB-Leasing a încheiat primul contract de leasing.

Evenimente importante în istoricul companiei a constituit majorarea capitalului social (la momentul fondării, capitalul social constituia 600 000 lei):

- În anul 2004 (decizia de emisiune din 23 iulie 2004, ședință pe lângă președinte – 5 mil. lei) până la 5 600 000 lei prin emisiunea suplimentară de acțiuni;
- În anul 2005 (decizia din 21.01.2005 – 28 mil. lei) până la 33 600 000 lei prin emisiunea suplimentară de acțiuni;
- În anul 2008 (decizia din 17.07.2008 – 30 mil. lei) până la 63 600 000 lei prin emisiune suplimentară de acțiuni.

Acest aport suplimentar de investiții reprezintă o susținere strategică de către Moldova Agroindbank pentru implementarea de mai departe a planului de afaceri

al societății, mijloacele fiind preconizate a fi utilizate pentru finanțarea expansiunii continue pe piață a activității principale și în domeniul leasingului imobilului (în special al celui comercial).

Problema identificării unor surse de finanțare competitive este una dintre problemele majore ale tuturor companiilor de leasing. MAIB-Leasing a identificat și una dintre soluții: plasarea obligațiunilor corporative. Astfel, în anul 2005 a avut loc prima emisiune publică de obligațiuni în sumă de 5,6 mil lei (368,5 mii EURO), această emisiune fiind prima ofertă publică de obligațiuni corporative pe piața de capital autohtonă.

Actualmente, grație unei viziuni clare asupra misiunii sale pe piața serviciilor de leasing - atât pentru persoanele juridice, cât și pentru cele fizice, precum și datorită sprijinului constant acordat de acționarul companiei - Moldova Agroindbank - MAIB Leasing deține cu tenacitate statutul de lider pe piața leasingului din Moldova.

Departamentul Investiții Corporative

**Pe lângă crearea companiei MAIB-Leasing, anul 2002 a fost marcat pentru Moldova Agroindbank de inaugurarea Centrului de Afaceri, care a înglobat întreg spectrul de servicii oferite în activitatea corporativă: atragerea depozitelor, gestionarea lichidităților, activitatea de creditare și operațiuni valutare, finanțarea comerțului extern, prestarea de servicii și produse bancare tradiționale, asociate cu operațiunile valutare, inclusiv ordine de plată, tranzacții documentare, etc. Centrul de Afaceri deservește întreprinderi locale și străine cu renume din cele mai diverse domenii ale economiei și businessului. MAIB este prima bancă din țară care a creat o subdiviziune specializată pentru deservirea clienților comerciali.**



În poză: Ion Luraș, fost Vicepreședinte al Comitetului de Conducere, Victor Miculeț, Președintele Consiliului băncii, Larisa Rudeva, Vicepreședinte al Comitetului de Conducere al băncii, Nicolae Dobîndă, fost Vicepreședinte al Băncii, Natalia Vrabie, Președintele Comitetului de Conducere al băncii, Grigore Furtună, primul Președinte al Comitetului de Conducere, Serghei Cebotari, Vicepreședintele Comitetului de Conducere.

## Ascensiune profesională

După "INFOTAG"



Consiliul acționarilor BC "Moldova Agroindbank" SA, cea mai mare instituție financiară din țară, l-a confirmat pe 20 iulie 2012 pe Serghei Cebotari în funcția de Prim-vicepreședinte al băncii.

Președintele BC "Moldova Agroindbank" SA, **Natalia Vrabie**, a spus cu această ocazie că, în calitate sa de conducător al băncii, l-a propus pentru funcția de Prim-vicepreședinte pe Serghei Cebotari, care a lucrat anterior ca vicepreședinte al băncii, responsabil de direcția corporativă și business-ul investițional.

**"Eu cred că pentru Domnul Cebotari acesta este un mare eveniment în cariera sa profesională. Fiind în postul de președinte al băncii, dar și în calitate de acționar al acesteia, am căutat mereu să-i tratez în mod imparțial pe toți adjuncții, dar totodată am încurajat prin toate căile și am stimulat profesionalismul și concurența",** a menționat Președintele MAIB.

**Serghei Cebotari** a absolvit facultatea de economie a Universității Agrare din Moldova, și-a început cariera profesională în funcția de contabil-șef la o întreprindere agricolă, a activat în calitate de vicedirector de filială, șef al secției de credite a BC "Moldova Agroindbank" SA la Hîncești. În câțiva ani a fost transferat la oficiul central al MAIB, devenind șef al Departamentului Investiții Corporative; din 2000 a activat în calitate de Vicepreședinte al BC "Moldova Agroindbank" SA.

Serghei Cebotari a dirijat activ constituirea în anul 2002 a companiei-fice a băncii – „MAIB-Leasing”, fiind în prezent Președintele Consiliului acesteia. În scurt timp „MAIB-Leasing” a devenit lider recunoscut pe piața serviciilor respective din țară.

Din anul 2005, este Președintele Consiliului Bursei de Valori a Moldovei.





Pentru activitate prodigioasă în sistemul financiar-bancar, contribuție la promovarea politicii monetar-creditare și înalt profesionalism, prin Decret al Președintelui Republicii Moldova, în mai 2011 Serghei Cebotari este decorat cu Ordinul "Gloria Muncii".

În calitate de conducător și membru al Comitetului de Conducere al băncii, Serghei Cebotari, cu susținerea colegilor, și-a adus contribuția considerabilă la dezvoltarea businessului BC „Moldova Agroindbank” SA, care a fost nominalizată de revista britanică „Finance Central Europe” drept cea mai bună bancă în Moldova a deceniului 2000-2010.

O apreciere directă a meritelor sale în deservirea de către MAIB a clienților corporativi, bazată pe calitate, eficiență și confort, este Titlul „Cea mai bună bancă CSI și Cea mai bună bancă în GUAM pentru businessul corporativ” de care banca s-a învrednicit în 2010.

Grație prestației sale profesionale Serghei Cebotari se bucură de respect binemeritat în cercurile de afaceri, în rîndul colegilor și al clienților băncii. În prezent, Serghei Cebotari își încheie studiile la Moscow Business School, pentru obținerea Titlului MBA.

Serghei Cebotari are 47 de ani, este căsătorit, are două fice mari.



## ■ Client-Bancă

# Soluții financiare pentru susținerea și dezvoltarea businessului

***Păstrînd tradiția stabilită de mai mulți ani, BC „Moldova Agroindbank” SA a continuat și în acest an desfășurarea conferințelor cu clienții băncii în localitățile în care sînt prezente filialele MAIB.***

În acest an întrunirile s-au desfășurat sub genericul „Soluții financiare pentru susținerea și dezvoltarea businessului”.

Scopul acestor întâlniri este consolidarea relațiilor cu actualii clienți și stabilirea unui dialog eficient cu viitorii clienți ai băncii - persoanele juridice din sectorul Întreprinderilor Mici și Mijlocii și persoanele fizice care practică activitatea de întreprinzător.

În cadrul întrunirilor, directorii de filiale, asistați de specialiști de la Centrala băncii, au făcut prezentări profesionale exhaustive ale întregului set de produse

De asemenea, specialiștii băncii au prezentat soluții de finanțare speciale pentru persoane fizice, inclusiv pentru tineri.

Participanții la întâlniri au avut ocazia nu doar să se familiarizeze cu ofertele avantajoase de care pot beneficia, ci și să obțină consultanță profesională asupra unor cazuri concrete, pe care ulterior le pot aplica în practică.

Întrunirile cu clienții, organizate de bancă în teritoriu, au avut o rezonanță sporită în localitățile respective. Astfel, **Aurelia Panfil**, directorul Gospodăriei



Cahul

Cantemir

Dondușeni

și servicii, destinate acestui segment de clienți. Printre acestea se numără: credite pentru capital circulant și credite investiționale, inclusiv din resursele speciale (FIDA, RISP, KfW, MoSEFF, Filiera Vinului, Proiectul de Ameliorare a Competitivității, Fondul „Provocările Mileniului”, etc.).

Un capitol separat al prezentării a fost destinat Întreprinderilor Mici și Mijlocii, participanții fiind informați asupra întregului pachet de produse atât pentru agenții economici, cât și pentru persoanele fizice care practică activitate în mod individual în agricultură.

Țărănești „Agro-Panfil” din raionul Dondușeni, a adresat mulțumiri reprezentanților băncii pentru oferta generoasă a BC „Moldova Agroindbank” SA, care de fiecare dată uimește prin accesibilitatea și atractivitatea sa.

Conferințele anuale la care sînt invitați clienții băncii sînt o acțiune careia Moldova Agroindbank îi acordă atenție mare, deoarece aceste întâlniri contribuie la fortificarea relației dintre Bancă și Clienții săi, la sporirea atenției pe care o acordă banca fiecărui client în parte, precum și la fidelizarea acestora.







Drochia



Glodeni



Hîncești



Leova



Rîșcani



Ștefan Vodă



Strășeni



## Afaceri de succes lansate de tineri sub auspiciul mentorilor de la MAIB

Mentorii de la Moldova Agroindbank i-au călăuzit pe calea victoriei pe doi participanți la Concursul de Business-planuri pentru Tineri, ediția a VIII-a. Tînărul antreprenor Gheorghe Leahu a obținut locul I al concursului, iar Roman Mereuță s-a învrednicit de Premiul II, ambii fiind conduși în elaborarea proiectelor de afaceri de către reprezentantul Moldova Agroindbank



Mai mult, pentru că este un produs dietetic, carnea de nutrie este recomandată pacienților care suferă de diabet zahărat, de maladii ale ficatului și renichilor, ale organelor intestinale”, a subliniat **Gheorghe Leahu**.

Și mentorul său, Igor Carauș, împărtășește încrederea în profitabilitatea afacerii cu nutrii. Asta



- Igor Carauș, Manager Regional Proiect ÎMM, Departamentul Elaborarea și Administrarea Produselor în activitate retail. Concursul a fost organizat de către Asociația Națională a Tinerilor Manageri din Moldova (ANTIM), cu suportul financiar al BC “Moldova Agroindbank” SA.

Specialistul băncii l-a instruit pe Gheorghe Leahu în lansarea unei afaceri exotice pentru Republica Moldova și anume - înființarea fermei de creștere a nutriilor. Premiul oferit pentru primul loc al concursului, în valoare de 7000 Euro, precum și un premiu suplimentar de 1000 de Euro din partea Premierului Vlad Filat, va fi utilizat de către tînărul fermier pentru procurarea și instalarea utilajului necesar pentru creșterea nutriilor. Pentru început, la fermă vor fi aduse 200 de nutrii, însă ulterior antreprenorul intenționează să-și extindă businessul.

“Sînt sigur de succesul afacerii inițiate. Nutriile sînt bune nu doar pentru blana lor costisitoare, ci și pentru carne. Carnea de nutrie este un aliment valoros și este considerat o adevărată delicată, fiind valorificată la prețuri foarte mari.

pentru că, înainte de a fi lansat, proiectul lui Gheorghe Leahu a fost analizat foarte minuțios de specialistul băncii din punct de vedere economic, juridic și financiar. “Ideea mi s-a părut de la bun început foarte interesantă. Am fost cu Gheorghe permanent în comunicare - direct, prin telefon, prin e-mail. Am identificat toate punctele slabe și le-am omis, ne-am convins că afacerea poate fi lansată și, iată că proiectul a devenit câștigător. Calific victoria lui Gheorghe Leahu la Concursul de Business-planuri pentru Tineri ca o apreciere, inclusiv, a eforturilor mele”, a menționat **Igor Carauș**.

Cel de-al doilea “stagiar” al lui Igor Carauș, care la fel a devenit premiant al concursului planurilor de afaceri, este Roman Mereuță. Antreprenorul și-a propus să inițieze o afacere de ambalare a mierii de albine. Pentru ideea sa și realizarea ei reușită tînărul a obținut Premiul II, în valoare de 5000 Euro.

“Cred că vom avea sort de izbîndă, or miere în Moldova este suficientă, doar că agenții economici, precum sînt centrele comerciale,



restaurantele și hotelurile doresc ca acest produs să fie prezentat consumatorilor într-o manieră mai elegantă și mai atrăgătoare”, a spus autorul proiectului, **Roman Mereuță**.



La ceremonia oficială de premiere a câștigătorilor a participat Prim-ministrul Vlad Filat care i-a felicitat pe organizatori, sponsori și câștigătorii concursului.

„Sînt impresionat de numărul mare de participanți înscriși în concurs. Aceasta demonstrează încă o dată că Republica Moldova are tineri cu abilități și dorința de a lansa afaceri, de a crea noi locuri de muncă, de a contribui la dezvoltarea economiei naționale”, a spus **Vlad Filat**. Premierul i-a înmînat lui Eugeniu Josan, șeful Departamentului Resurse Umane și Organizare al MAIB, Diploma ANTIM oferită în semn de apreciere a susținerii consecvente acordate de către Moldova Agroindbank procesului de dezvoltare a spiritului antreprenorial printre tineri, inclusiv prin intermediul Concursului Național de Business-planuri.

La ediția din anul curent a concursului s-au înregistrat 1366 de tineri cu idei de afaceri, dintre aceștia 55 de persoane au participat la cursurile de instruire, care au avut loc pe parcursul a două luni, iar 19 proiecte au fost alese de juriu pentru a fi finanțate. Juriul Concursului sînt profesioniști, experți în elaborarea și analiza planurilor de afaceri. Printre membrii juriului Concursului de Business-planuri pentru Tineri se numără reprezentanți ai băncilor,

companiilor partener, organizațiilor de suport al business-ului mic, oameni de afaceri.

Una din organizațiile partener ale proiectului este Junior Chamber International (JCI) - federație mondială a tinerilor lideri și antreprenori, ce numără peste 200.000 membri activi în toată lumea și care activează în Moldova din septembrie 2011. Profilul membrilor JCI include întreprinzători, manageri, funcționari publici, cadre didactice, lideri de ONG-uri, etc. – persoane dornice de autoperfecționare și care vor să producă schimbări pozitive în societatea în care trăiesc. În acest an, membru al JCI a devenit și Eugeniu Mațeico, Operator Superior ghișeu bancă, Fil. Nr. 12 Chișinău a BC „Moldova Agroindbank” SA.

„Am văzut anunțul de recrutare, am depus CV-ul și am fost acceptat în rîndurile acestei federații prestigioase. La ediția din anul curent a Concursului de Business-planuri m-am familiarizat cu particularitățile proiectului, pentru ca în anul 2013 să fiu in-



clus în componența juriului și să apreciez proiectele planurilor de afaceri ale tinerilor antreprenori, în calitate mea de reprezentant al MAIB și de membru al JCI”, a explicat **Eugeniu Mațeico**.

Moldova Agroindbank este unul din cei mai activi jucători pe piața serviciilor și produselor bancare destinate tinerilor. Banca încura-

jează spiritul antreprenorial al tinerilor și le oferă suport pentru realizarea ideilor de afaceri, ajutînd tinerele familii în edificarea căminelor familiale, contribuind la atingerea obiectivelor social-economice ale politicilor naționale de tineret. Din portofoliul băncii destinat tinerilor fac parte creditele pentru facilitarea implicării tinerilor în activitatea antreprenorială, în special pentru cei din sectorul rural; creditele imobiliare AVANTI; etc. Banca pune la dispoziția tinerilor servicii electronice performante: Internet banking m@ib, sms-banking, cardul virtual M@IB Virtual ș.a.

Cei mai buni specialiști Moldova Agroindbank lucrează zilnic asupra perfecționării continue a produselor și serviciilor bancare pentru tineri, asupra elaborării soluțiilor performante noi, și mereu stau la dispoziția tinerilor pentru a le călăuzi în diversitatea ofertelor menite să le ajute să se realizeze în viață. Concursul de Business-planuri pentru Tineri organizat de ANTIM și susținut de MAIB este o dovadă concretă că la Moldova Agroindbank, tinerii au prioritate, iar împreună avem puterea pentru a construi un viitor decent și sigur - pentru noi și pentru țară.

## ■ Perfecționare continuă

# Masterii anului 2012

Performanțele pe care le ating angajații băncii în plan profesional consolidează sentimentul comun al apartenenței la o echipă puternică și competentă. Totodată, calitatea studiilor obținute de fiecare dintre membrii colectivului MAIB este decisivă pentru menținerea excelenței afacerii bancare a instituției noastre.

Mai mulți tineri din cadrul BC „Moldova Agroindbank” SA au evoluat în acest an pe plan academic și au obținut titlul de master. Este firesc ca despre performanțele atinse de ei să cunoască toți colegii din cadrul băncii.



**Ludmila Bunacalea,**  
Referent-translator,  
Departamentul Tehnologii  
Informaționale



**Doina Albot,**  
Specialist deservire conturi  
Filiala Nr. 9 Chișinău.



**Felicia Plugaru,**  
Specialist Procesare Tranzacții,  
Secția Operațiuni  
Piețe Financiare, Direcția  
Operațiuni Trezorerie,  
Departamentul Trezorerie



**Ion Cociorva,**  
Manager Credite, Direcția  
Credite, Departamentul Clienți  
Corporativi

De asemenea, au absolvit masteratul colegii:

**Svetlana Cara** (Fil. „Miron Costin”),

**Olga Mihailuța** (Filiala Căușeni),

**Cristina Chira** (Fil. „Miron Costin”)

și **Violina Balmuș** (Filiala Chișinău Nr.20).





**Petru Dubrovin,**  
Specialist Principal Achiziții,  
Grupul Achiziții



**Ionela  
Nicorici-Railean,**  
Secția Credite, Filiala  
Chișinău-Centru



**Cristina Durlescu**  
Filiala Nr. 1 Chișinău



**Victoria Braducean,**  
Filiala Nr. 2 Chișinău



Iar colaboratorul băncii

**Iurie Torgai**

și-a susținut teza de master  
la tema „Comportamentul  
nonverbal al persoanelor, în  
timpul negocierilor comerciale  
internaționale”, la Univer-  
sitatea de Stat de Educație  
Fizică și Sport, Facultatea  
Protecție, Pază și Securitate.

**Aducem felicitări masterilor și îndemnăm cei-  
lalți colegi să nu ezite și să-și împărtășească  
reușitele academice cu toată banca.  
Comunicați-ne despre succesele obținute pen-  
tru ca despre performanța Dumneavoastră să  
afle toți colegii, prin intermediul revistei  
corporative „Sîntem Lideri!”.**



## ■ Sponsorizări

# Suportul Moldova Agroindbank a fost de bun augur pentru echipa olimpică



Banca și-a adus contribuția la proiectul „Echipa Olimpică Londra-2012”, care nu doar a facilitat din punct de vedere logistic și material participarea echipei la Jocurile Olimpice, ci și a adus un „Good luck” jucătorilor moldoveni. Cristina Iovu și Anatolie Cîrîcu au urcat pe podiumul olimpic de la Londra, ambii obținînd medalii de bronz la haltere, în diverse categorii.

Medaliile le-au venit ca o răsplată pentru munca colosală din cadrul antrenamentelor și le-au trezit un sentiment profund de mîndrie pentru țara și poporul nostru pe care le-au reprezentat cu demnitate.

Colectivul MAIB a fost cel mai înfocat supporter

al echipei olimpice a Republicii Moldova, iar ceremonia de transmitere a drapelului național echipei olimpice, care a avut loc la Guvern în preajma Olimpiadei, s-a desfășurat cu participarea Președintelui BC “Moldova Agroindbank” SA, Natalia Vrabie.

Parteneriatul dintre Moldova Agroindbank și Comitetul Național Olimpic are scopul sprijinirii sportivilor olimpici cu renume și încurajării celor începători, iar într-un final - aducerea sportului olimpic autohton la un nivel calitativ nou. MAIB a fost alături de CNO în mai multe ediții ale Jocurilor Olimpice, conștientizînd rolul sportivilor de performanță în promovarea imaginii țării pe arena internațională.



## Studenti din or. Bălți au fost premiați de MAIB

BC „Moldova Agroindbank” SA a premiat cei mai buni absolvenți ai Universității de Stat „Alec Russo” și Colegiului Pedagogic „Ion Creangă” din Bălți, cărora li s-a conferit titlul



„Șef de promoție-2012”. Cei 9 absolvenți s-au învrednicit de premii în semn de apreciere a succeselor remarcabile obținute pe parcursul studiilor, a implicării active în viața științifică și extracurriculară.

Cu un cuvânt de salut către tinerii premiați s-a adresat Aurel Zara, directorul Filialei Bălți a BC „Moldova Agroindbank” SA, care a transmis mesajul de felicitare și urări de bine din partea Președintelui Comitetului de Conducere al băncii, Natalia Vrabie. Aurel Zara a anunțat că absolventa Facultății Economie a US „Alec Russo”, Olga Moraru, este așteptată în calitate de nou angajată în una din cele două filiale ale Moldova Agroindbank din Bălți. „Cunoștințele temeinice și performanțele obținute de Dumneavoastră la facultate ne inspiră încredere în capacitățile profesionale înalte pe care le puteți aplica în activitatea bancară, în cadrul instituției noastre”, a afirmat directorul Filialei Bălți a MAIB, **Aurel Zara**.

## „Un sărut pentru un minut de viață”

Nenorocirea care s-a abătut peste o familie din Chișinău nu a putut lăsa indiferent colectivul Moldova Agroindbank, banca alăturându-se la colectarea fondurilor pentru tratamentul lui Denis Malaniuc care suferă de o maladie gravă. Urgia i-a luat, recent, viața soției sale, Natalia, care acum un an și jumătate, în pofida unei boli cumplite, a dat naștere unui copil sănătos - Ionuț. Băiatul este alinarea sufletului lui Denis, rănit de tragica pierdere a Nataliei, iar acum visul bărbatului este sănătatea și puterea

pentru a-i oferi lui Ionuț un viitor sigur, tatăl având nevoie de susținerea morală și financiară a întregii societăți.

Recent, cu sprijinul Moldova Agroindbank, s-a desfășurat acțiunea „La poarta sărutului - un sărut pentru un minut de viață” care a avut drept scop colectarea mijloacelor financiare pentru tratamentul lui Denis Malaniuc. În cadrul acesteia, cunoscutul interpret Fuego a împărțit, în Grădina Publică Ștefan cel Mare, săruturi tuturor persoanelor cu inimă mare care și-au adus contribuția la cauza lui Denis Malaniuc. În total, pe parcursul zilei au fost colectați 50.000 lei, iar procesul de donare continue și acum.



## ■ Sponsorizări

# Cel mai fidel partener al Festivalului „Maria Bieșu”



Moldova Agroindbank care susține de-a lungul anilor desfășurarea Festivalului Internațional „Maria Bieșu” s-a învrednicit de Diploma Guvernului Republicii Moldova în semn de înaltă apreciere a suportului acordat acestui concurs internațional cu renume.

„Diploma de Gradul I se conferă colectivului Băncii Comerciale „Moldova Agroindbank” SA, Președinte Natalia Vrabie, pentru activitate îndelungată și generoasă de sponsorizare, pentru al 17-lea an consecutiv, a prestigiosului eveniment cultural artistic de la început de toamnă, precum și în legătură cu ediția a XX-a a Festivalului-Concurs Internațional de Operă și Balet „Maria Bieșu”, se arată în textul diplomei guvernamentale.

Diploma, precum și Cupa specială pentru „Cel mai fidel sponsor” i-au fost înmânate Președintelui băncii, Natalia Vrabie, de către Prim-ministrul Republicii Moldova, Vlad Filat, în cadrul ceremoniei oficiale de încheiere a celei de-a XX-a ediții a festivalului.

Natalia Vrabie a menționat, cu această ocazie: „Fiecare nouă ediție a Festivalului „Maria Bieșu”, pe lângă prietenii mai vechi care i-au fost alături în crearea istoriei sale celebre,





adună noi susținători. Sprijinind de mai mulți ani această manifestare marcantă, Moldova Agroindbank își reiterează respectul profund pentru moștenirea fără de preț pe care a lăsat-o protagonista acestuia culturii naționale”.

În cele două decenii, Festivalul „Maria Bieșu” a devenit unul din principalele simboluri ale culturii naționale, iar Moldova Agroindbank rămîne cel mai fidel partener al acestuia.



## Filiala Anenii Noi dăruiește copiilor clipe minunate



Pentru distracție, veselie și buna dispoziție a copiilor din orașul Anenii Noi, Filiala băncii din acest centru raional a contribuit la crearea unui teren de joacă dotat cu tot ce și-ar putea dori un copil fericit: saltele, leagăne, tobogane, scrîncioburi.

“Vă mulțumim pentru bucuria sentimentului

de copilărie pe care ați împărtășit-o copiilor din orașul nostru”, a spus cu această ocazie Serghei Rotari, medic, antreprenor, client fidel al Moldova Agroindbank, care a asigurat instalarea echipamentului de joacă. Tot el i-a prins pe mai mulți copii distrîndu-se la teren și savurînd ultimile zile calde de toamnă.



## Ofensivă anti-troli\*

*“Fii pasionat și dedicat mărcii tale - dacă tu nu ești, nu va fi nici altcineva”, Jim Blythe*

Site-urile de socializare în rețea au devenit niște afaceri foarte mari, conectând oameni din toată lumea. Prezența unei companii în rețelele de socializare îi conferă o imagine de instituție cu fața umană, pentru că, prin intermediul acestora, nu doar își promovează ideile, ci și contribuie la interconexiunea dintre prieteni, prietenii prietenilor, colegi, colegii colegilor, etc.

Din punct de vedere al marketingului, acestea au devenit o metodă simplă de a transmite mesajul companiei, care nu cere eforturi mari și practic nu necesită cheltuieli suplimentare. “Va trebui doar să fi generos cu timpul tău și să fi pregătit să le oferi ajutor altor oameni în rețea, deoarece asta înseamnă socializare”, spune Jim Blythe, autorul celor “100 idei geniale de Relații Publice”.


Totodată, prezența companiei în rețelele de socializare nu poate fi foarte comercială, deoarece își va pierde din credibilitate. Or, acest lucru va crea repulsii “prietenilor și colegilor” din rețea, printre care se regăsesc și persoane mai puțin tolerante cărora nu le place când un agent privat profită de atenția lor în scopuri de publicitate. Chiar și utilizatorii neexperimentați ai rețelelor de socializare vor identifica imediat publicitatea agresivă și, pur și simplu, vor exclude compania din baza de prieteni.

Moldova Agroindbank este prezentă într-un șir întreg de resurse on-line, account-urile ei actualizându-se în permanent. Acestea pot deveni și mai eficiente odată cu implicarea mai activă a angajaților băncii. Ne exprimăm gratitudinea colegilor care deja sînt printre “prieteni Moldova Agroindbank” în rețelele de socializare și invităm ceilalți prieteni să viziteze pagina oficială a băncii BC “Moldova Agroindbank” SA pe FACEBOOK  și pe TWITTER .

Iar pe <http://www.youtube.com/user/moldovaagroindbank>  veți putea urmări cele mai recente spoturi ale băncii, precum și subiecte video cu participarea MAIB, din care să vă inspirați.

În aceste condiții devine extrem de important și eficient sprijinul “prietenilor adevărați” ai companiei, spre exemplu, pe Facebook. În primul rînd, aceștia sînt însăși angajații organizației, care pot contribui la extinderea prezenței băncii în rețea prin însuși faptul conectării, la o statistică mai bună de “like”-uri, la neutralizarea “trollilor” prin plasarea unor comentarii pozitive și competente, într-un final - la crearea și menținerea unui mediu favorabil companiei în spațiul virtual. Coeziunea, atașamentul și fidelitatea angajaților față de companie și față de conducerea acesteia, de care vor da dovadă în rețelele sociale, va fi un propagator sigur al bunei imagini a instituției, dar și va contribui la consolidarea spiritului de echipă în cadrul companiei.

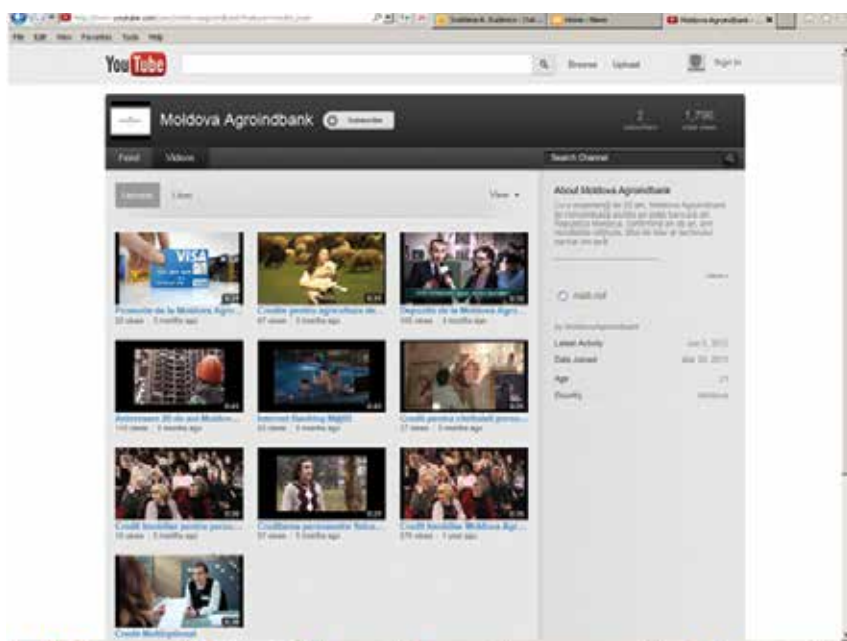
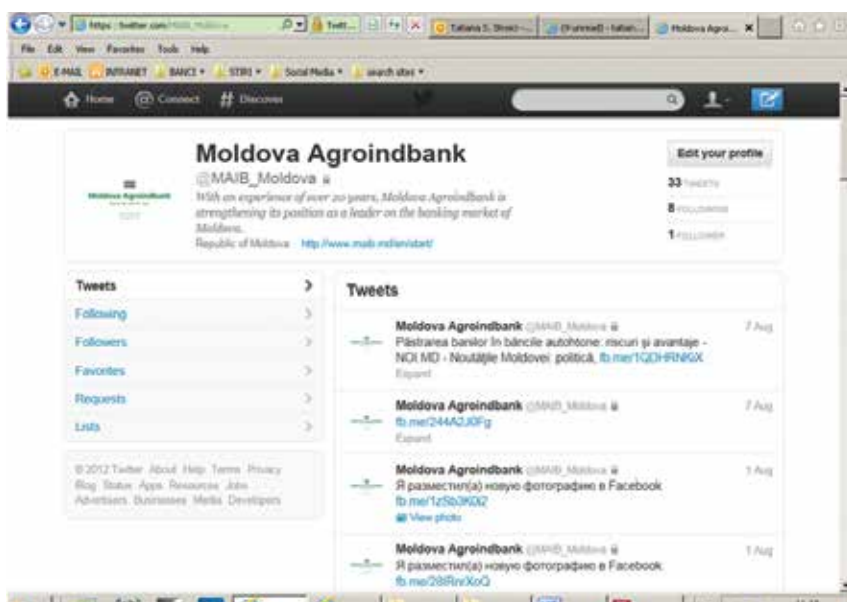
Teoretic, dacă toți cei peste 1500 de angajați ai Moldova Agroindbank ar avea un cont pe Facebook și ar pune cîte un “like” pe pagina băncii de pe această rețea, numărul persoanelor care vor auzi odată în plus despre banca noastră automat ar crește proporțional numărului total al prietenilor tuturor colegilor noștri luați împreună.

Susținerea Dumneavoastră în mediul virtual va fi utilă pentru bancă, cu condiția că va fi competentă și nu va afecta activitatea de bază în cadrul instituției. Vorbind de competență, avem în vedere, în primul rînd, nivelul de informare. Or, un om informat este un om “înarmat”. În acest sens, Departamentul Tehnologii Informaționale ne-a “înarmat” cu o “unealtă” foarte funcțională, elaborînd portalul intern de informare al MAIB (<http://portal/news>) .

Portalul conține știri relevante din domeniile de interes pentru angajații băncii, divizate în trei rubrici: **Știri Bancare; Știri Economice; Știri MAIB.** Site-ul oferă posibilitatea să ne informăm în regim on-line despre cele mai importante evenimente/tendințe/evoluții la temele respective. Oricine și oricând în bancă, din orice filială, poate accesa și urmări știrile de pe platformă, accesând pagina <http://portal/news>.

Mai mult, departamentele și subdiviziunile băncii sînt invitate să împărtășească evenimentele/experiențele reușite/anunșurile din cadrul acestora cu portalul intern al băncii, pentru a aduce această informație de interes comun la cunoștința celorlalți colegi din bancă. Informațiile pot fi expediate la adresele: [galina.vasilita@maib.md](mailto:galina.vasilita@maib.md) și [svetlana.rudenco@maib.md](mailto:svetlana.rudenco@maib.md), iar după redactare și adaptare de către persoanele responsabile – plasate pe <http://portal/news>. Iar orice sugestie cu privire la modernizarea și perfecționarea portalului va fi bivenită și apreciată la justa valoare.

**\*TROL - În mitologia nordică, TROLUL este o ființă gigantică, un uriaș, care vînează oameni, noaptea. Trolii sînt niște ființe cu o inteligență redusă, despre care se credea că la lumina soarelui se transformă în stîne de piatră. În limbajul internetului, un TROL este cineva care plasează pe rețele de socializare mesaje negative, provocătoare cu scopul perturbării și inducerii în eroare a opiniei publice.**



# Fotocronica unui proiect



05.07.2011



14.06.2012



01.08.2012





09.08.2012



10.09.2012



17.09.2012

## ■ Fii autodidact - fii lider!

# Șapte pași pentru vânzări de succes

*"Cheia succesului în vânzări este să începi dimineața ceva mai devreme, să muncești ceva mai intens și să rămâi pînă seara ceva mai târziu"*  
Brian Tracy

### 1. Iubiți ceea ce faceți!

Majoritatea oamenilor care au succes și obțin venituri mari, inclusiv activînd în domeniul vânzărilor, iubesc ceea ce fac. Pentru a avea succes, este important să vă iubiți munca, să vă treziți dimineața motivat și fericit știind că urmează să faceți ceea ce vă place. Aceste lucruri vor susține stima și mulțumirea de sine și vă vor ajuta să deveniți mai bun în ceea ce faceți.

### 2. Fiți responsabil de propria motivație!

Automotivația funcționează și este o componentă cheie necesară vânzătorilor în special. Este important să vă cunoașteți, să știți ce vă motivează, cum vă puteți motiva, deoarece succesul în vânzări de cele mai multe ori nu vine ușor, ci cu multă perseverență.

### 3. Stabiliți și scrieți obiectivele!

Scrierea țelurilor descătușează gîndirea pozitivă (pentru că vă fac să vă concentrați asupra a ceea ce doriți cu adevărat să obțineți) și focalizează idei și resurse spre îndeplinirea lor. Ele vă vor canaliza gîndurile în direcția corectă. Stabilirea țelurilor vă ajută să alegeți cu adevărat ceea ce e relevant pentru Dumneavoastră și să stabiliți o direcție față de care să manifestați angajament. Fără angajament, țelurile Dumneavoastră nu vor avea valoare.

### 4. Învățați în continuu!

Fiți autodidacți, participați la instruiți, conferințe sau prezentări și aplicați în permanență noile cunoștințe. Învățarea este un proces continuu, care, făcut într-un mod conștient și cu inițiativă, poate să vă sporească reușitele. Fără perfecționare continuă a cunoștințelor și abilităților, acestea devin învechite și descresc în valoare. Citiți în fiecare dimineață, ascultați materiale audio de instruire cînd mergeți pe jos sau în transportul public.

### 5. Dezvoltați aptitudinile de comunicare!

Felul în care comunicăm determină succesul nostru în vânzări. Comunicarea are un aspect



crucial – nu este important doar ceea ce zicem, ci cum zicem și cel mai important, cum percepe și înțelege clientul ceea ce spunem. Degeaba vom explica unui client care sînt avantajele unui produs bancar, dacă în mintea sa încă nu s-a format o idee clară despre esența acestuia. Trebuie să învățați a comunica adecvat cu fiecare client, altfel spus trebuie să adaptați limbajul Dumneavoastră în conformitate cu ceea ce înțelege clientul, în caz contrar riscați să pierdeți vânzările.

### 6. Adoptați o atitudine de învingător!

Se spune că dacă nu putem schimba o situație, putem să ne schimbăm atitudinea pe care o avem față de acea situație. Zilnic primim atîtea răspunsuri negative încît dacă le-am lua personal și nu am persevera, probabil ar fi mai bine să renunțăm la profesia aceasta. Uneori, clienții sînt supărați, enervați și iritați cînd ne comunică nemulțumirile. Dacă nu ne controlăm comportamentul, i-am putea pierde. E important să știm să gestionăm situații dificile și să răspundem într-un mod profesionist și în timp util reclamațiilor clienților. Atitudinea și controlul propriului comportament poate face diferența între a menține un client și a-l pierde în favoarea competiției.

### 7. Fiți perseverenți!

Unui vânzător de succes nu trebuie să-i lipsească perseverența și puterea de redresare. Un fotbalist american de renume, Charlie Jones, spunea: „Nu contează cît de jos cazi, contează cît de sus te ridici după aceea.” Altfel spus, contează cît de repede vă redresați și cît de bine puteți face față unui ritm intens de muncă și șocurilor dure de vânzări.

Succesul pînă la urmă nu depinde doar de faptul că știm aceste lucruri, ci de modul și consecvența cu care le aplicăm zilnic. Doar munca asiduă aduce rezultate remarcabile. Însă munca asiduă însoțită de o metodă și de un sistem organizat vor aduce rezultate miraculoase.





**Moldova Agroindbank**

Puterea stă în noi

www.maib.md

tel.: 022 85 65 65



# MICROCREDITE

**Moldova Agroindbank – partenerul de încredere al micilor întreprinzători!**

**Oricât de mic ar fi business-ul tău – cu noi te simți om mare!**

- ▶ *Condiții avantajoase și transparente*
- ▶ *Rapiditate și profesionalism în examinarea dosarelor*
- ▶ *Libertate deplină în utilizarea mijloacelor bănești*
- ▶ *Asistență gratuită în toate filialele băncii*

*Vino acum și vezi cât e de Simplu+ să ai un Business+ de succes!*

A thick, dark green curved line starts from the top left and curves downwards towards the bottom right, following the right edge of the page. It has a white outline.

[www.maib.md](http://www.maib.md)

BC "Moldova Agroindbank" SA  
MD 2005  
mun. Chişinău  
Str. Cosmonauţilor, 9  
InfoTel: +37322 85-65-65