

Сергей ЧЕБОТАРЬ: «Мы готовы к новым перспективам»

Вся его карьера связана с этим банком, однако новая должность обусловила новое отношение к учреждению. О своих новых ощущениях, о вызовах и перспективах, в том числе в контексте новой региональной и национальной конъюнктуры, рассказывает Сергей Чеботарь - председатель Правления Moldova Agroindbank.

Господин Чеботарь, расскажите, что представляет собой Moldova Agroindbank как организация сегодня?

- Moldova Agroindbank - это сильный бренд, солидный капитал, ведущие доли на рынке, операционная эффективность, преданная делу команда, солидный и качественный клиентский портфель. Банк играет ведущую роль на молдавском банковском рынке, обладая широкой сетью филиалов и агентств, использует самые современные технологии для ведения бизнеса и обслуживания клиентов. Мы являемся стабильной, пользующейся доверием организацией, ориентированной на инновации и сохранение динамичной среды развития.

Вместе с тем надо осознавать, что невозможно все время жить и развиваться за счет стандартного набора конкурентных преимуществ, какими бы они мощными ни были. Ведь происходят изменения местной, региональной конъюнктуры, внешняя среда усугубляется ожиданиями замедления темпов роста. Да, наш банк оброс ракушками и в таких условиях может еще очень долго стабильно и хорошо развиваться. И все же этого не достаточно для того, чтобы лавировать в современном потоке условий, вызовов, рисков. Для этого необходима гибкая стратегия, устойчивая ко всякого рода ситуациям и условиям, постоянно генерирующая новые перспективные преимущества. Мне кажется, что нам при поддержке Совета банка, то есть акционеров, удалось разработать именно такую стратегию, рассчитанную на 2014-2016 гг. Знаете, что важно для банка и очень приятно для меня? То, что это стало возможным благодаря изменению философии управления, которая характерна для новой команды топ-менеджеров, это - инновационный, творческий подход, гибкость в понимании, предупреждении и реагировании на риски...

Исполнился ровно год с тех пор, как Вы были избраны общим собранием акционеров на должность председателя Правления. Каковы основные достижения банка за последний год?

- Нашей основной задачей, как банка, самого близкого клиенту, всегда было удовлетворение его ожиданий через продукты и услуги высокого качества, отвечающие их особенностям и требованиям рынка. В этом смысле за последний год мы запустили ряд продуктов, предназначенных для различных сегментов. Клиентам VIP была предложена банковская карта класса премиум - MasterCard Platinum и карта Priority Pass, которые дают огромный спектр преимуществ во всем мире. Далее - всем держателям наших банковских карт была предоставлена уникальная услуга - кэшбэк, когда часть денег, потраченных при покупках, возвращается обратно на счет владельца карты. Иными словами, впервые на банковском рынке Молдовы обыкновенная банковская карта стала одновременно и дисконтной. С картами мы пошли еще дальше, и банк был сертифицирован для права использования Contactless MasterCard PayPass, то есть бескон-

тактной технологии использования карт. В целом мы в своей деятельности делаем большой упор на развитие современных банковских технологий. Продолжили развитие системы дистанционного обслуживания InternetBanking M@IB и развили систему MobileBanking M@IB, открыли почти два десятка зон самообслуживания. Развитие физической сети продолжилось открытием 15 новых агентств. В результате, на сегодняшний день у Moldova Agroindbank - одна из самых разветвленных дистрибуторских сетей, которая включает 70 филиалов, 39 агентств, один центр самообслуживания, 191 ATM и более 2600 POS-терминалов. Нет сегодня в Молдове такой зоны, которая не была бы покрыта банковскими услугами от Moldova Agroindbank.

Параллельно наши специалисты адаптировали существующие банковские продукты к требованиям рынка, сделав их еще более привлекательными для клиентов.

Если говорить языком цифр, то 2013-й год мы завершили с рекордной для рынка прибылью - в размере 325 млн. леев, что на 7% больше прибыли 2012 г. К стати, уже есть и более свежие данные по прибыли, которые я считаю весьма показательными, - за первые 5 месяцев 2014 г. чистая прибыль Moldova Agroindbank составила почти 156,42 млн. леев - по сравнению с тем же периодом 2013 г. она выросла более чем на 28%.

Может, это и прозвучит пафосно, но я все же особенно хотел бы подчеркнуть вклад нашего банка в развитие национальной экономики. Вдумайтесь: в стране действуют 14 банков, а 31% всех кредитов в сельском хозяйстве в 2013 г. пришлось на долю одного банка - Moldova Agroindbank. Соответственно, на долю нашего банка приходится 30% всех кредитов, предоставленных пищевой промышленности, 35% - в сфере транспорта и связи, а также 47% потребительских кредитов.

Очень важным я считаю усовершенствование системы оплаты труда и мотивации работников. При одобрении акционеров нам удалось, может быть, впервые за долгие годы, значительно улучшить систему материального и морального поощрения работников - это и повышение зарплат, и денежные премии, и что немаловажно, широкие возможности для профессионального роста - тренинги, семинары, курсы, как в стране, так и за рубежом. Я искренне верю, что в нашем банке им работаете интересно и комфортно.

Каковы перспективы развития банка?

- Повторюсь, у нас есть четкая стратегия долгосрочного развития, в которой ясно обозначена задача сохранения позиции лидера через укрепление основных позиций по таким показателям, как активы, кредиты и депозиты, сохранение рентабельности капитала на адекватном уровне, развитие и диверсификацию деятельности, пруденциальное управление рисками и процедурами внутреннего контроля, дальнейшее совершенствование качества персонала и рост производительности труда.

Вы видите, как ужесточается конкуренция на банковском рынке,



На фото, слева направо: Еуджениу Жосан, член Правления; Каролина Семенюк, начальник Департамента Бухгалтерии и финансов; Виктор Юраш, заместитель председателя Правления; Сергей Чеботарь, председатель Правления; Олег Паингу, заместитель председателя Правления; Марчел Телеукэ, заместитель председателя Правления; Леонид Беженарь, заместитель председателя Правления.

и в этих условиях важно здоровое качественное развитие. Наш банк его достигает и будет сохранять за счет устойчивого партнерства с клиентами, которое основано на эффективном, компетентном и профессиональном обслуживании. И в дальнейшем мы будем управлять бизнесом таким образом, чтобы обеспечивать оптимальное соотношение между прибылью и защитой от рисков, увеличивая стоимость акций банка.

Мы и далее будем инвестировать в развитие электронных каналов обслуживания физических и юридических лиц, в развитие сети банкоматов и POS-терминалов. Вы заметили, наверное, что мы заменили несколько десятков банкоматов в столице и в других населенных пунктах на более современные, удобные и, я бы сказал, изящные. Планируем обновить весь парк банкоматов, а в ближайшем будущем установит и многофункциональные банкоматы.

Далее по банковским картам - очень скоро мы выйдем на рынок с уникальным и эксклюзивным для нашего рынка продуктом - всемирно известным брендом. Я уверен, что это не просто значительно расширит спектр предоставляемых клиентам услуг и выведет его на принципиально новый уровень, но и подстегнет весь рынок...

Помимо комфортности и качества обслуживания клиентов, мы естественным образом продолжим инвестировать ресурсы в развитие и

«**Сергей Чеботарь: «Я рад, что у меня есть сильная талантливая команда единомышленников, которой я доверяю во всем»**»

мотивацию персонала. Ситуация уже заметно изменилась к лучшему, но я хочу, чтобы люди приходили на работу - будь это в центральном офисе или в филиале из самого отдаленного райцентра, с чувством собственного достоинства и гордости за причастность к лучшему банку страны.

С какими клиентами сложнее работать: с физическими лицами, частными предприятиями или бюджетными организациями?

- МАИВ - универсальный банк, который работает со всеми сегментами клиентов и является лидером в каждом из них, поэтому мы можем вполне обоснованно сказать, что интересно и эффективно работать с каждым из этих сегментов - как с финансовой, так и с профессиональной точек зрения, ведь рынок растет, потребности в банковских продуктах меняются. Ну, и с целью диверсификации рисков также интересно работать с разными категориями клиентов. А раз интересно и эффективно - вопрос сложности не стоит на повестке дня.

Вы были управленцем разных уровней. Каковы особенности вашего сегодняшнего статуса - президента Moldova Agroindbank?

- Я посмотрел на банк другими глазами. Хотя я и до избрания председателем Правления определенное время координировал сразу оба сегмента - корпоративный и ритейл, а это значит почти весь бизнес МАИВ, все же должность руководителя потребовала новой концентрации силы, времени, внимания, если хотите - ответственности. Теперь приходится вникать и управлять такими сегментами, к которым раньше я имел лишь косвенное отношение, включая административно-хозяйственный менеджмент. Я рад, что у меня есть сильная талантливая команда единомышленников, которой я доверяю во всем.

Какие качества характера помогли Вам совершенствоваться и расти?

- Наверное, уверенность в правильности направления движения и развития, упорство и, без ложной скромности, много рутинной, изнурительной работы. Вы знаете, «дьявол в деталях», а поэтому приходится вникать в самую суть вопроса, любой сложности.

Как вы подбираете специалистов? Сколько сотрудников работает в банке?

- Спасибо за хороший вопрос. В обществе как-то сложилось клише, что в банке работают специалисты с исключительно финансово-экономическим образованием. Это не так. Банк вообще и в особенности такой крупный и солидный, как Moldova Agroindbank, - это гораздо более комплексный организм, здесь работают люди самых разных специальностей - экономисты, бухгалтеры, юристы, программисты, инженеры и, кстати, журналисты, филологи и т.д. У нас также есть и сегменты работы, где профиль как таковой не имеет определяющего значения. Главным принципом при приеме на работу является то, что человек должен соответствовать и разделять ценности банка: порядочность, ответственность, старательность, стремление к развитию и совершенствованию. Сегодня в банке более чем 1600 работников.

С какими проблемами сегодня сталкивается банковская система Молдовы?

- В целом банковская система страны развивается стабильно, растет портфель кредитов, депозитов. Активы банковской системы за прошлый год выросли на 31%. Считается, что слишком большая тенденция роста активов делает систему уязвимой, так как может генерировать новые риски. Однако, по моему мнению, Национальный банк применяет достаточно эффективные меры, помогающие комбанкам поглощать возможные риски вследствие больших объемов кредитования. Естественно, от некоторого «баласта»

избавляться надо и развивать качество активов, сокращая долю неблагоприятных кредитов. Ведь какой урок нам преподнес международный финансовый кризис? Кредитные учреждения должны совершенствовать систему управления рисками и вообще пересмотреть свое отношение к рискованным, сложным проектам. Здесь я хотел бы обратить внимание на один важный факт - качество активов банка, системы в целом, необходимо рассматривать в долгосрочной динамике. Красноречив не показатель активов на какую-то определенную дату - за квартал или полугодие, а в длительной динамике. Только такая характеристика может объективно сказать, насколько стабилен портфель банка.

Если говорить языком цифр, то судя по данным с начала года, мы наблюдаем тенденцию роста по системе по всем основным показателям. Так, за первые 4 месяца 2014 г. активы увеличились на 3,2%, кредиты - также на 3,2%, депозиты на 3%. Кстати, на долю Moldova Agroindbank приходится существенная часть роста депозитов физических лиц по системе за январь-апрель (25%). Это говорит о высоком уровне доверия к нам со стороны населения.

Как скажется вступление Молдовы в ЕС на банковской системе страны?

- Я думаю, что первые перемены банковской система почувствует уже после вступления в силу Соглашения об ассоциации с ЕС. Это, конечно же, и новые преимущества, но и новые высокие требования, которые коснутся, в первую очередь, наших клиентов. В условиях складывающейся конъюнктуры, им важно очень чутко и умело пройти этап переориентации с восточных рынков на западные. Давайте называть вещи своими именами - российский рынок мы теряем, европейский полностью освоим не скоро. Некоторые проблемы могут возникнуть с освоением экспортных квот на рынке ЕС, это связано с качеством товаров, необходимо инвестировать еще очень серьезные ресурсы в высококачественное техническое оборудование, в логистику, в продвижение брендов... От того, как реальная экономика, экспортеры справятся с этими вызовами, естественно зависят и перспективы банковского рынка.

Но я возьму на себя смелость сказать, что банковская система Молдовы, как ни один другой сегмент, готова к интеграции в банковскую систему Евросоюза. Очень много законодательных и нормативных актов, по которым мы сейчас работаем, - уже давно адаптированы к нормам ЕС. Конечно, учитывая высокие требования, крупнейшую качественную и количественную конкуренцию в ЕС, выдержат лишь сильнейшие. А в том, что Moldova Agroindbank - сильнейший, думаю, убеждать мне вас не придется... Мы готовы к новым перспективам банка и нашей страны.