

SERGHEI CEBOTARI:

„SUNTEM PREGĂTIȚI PENTRU NOI PERSPECTIVE”

ÎNTREAGA SA CARIERĂ ESTE LEGATĂ DE ACEASTĂ BANCĂ, ÎNSĂ NOUA FUNCȚIE L-A FĂCUT SĂ AIBĂ O ALTĂ ATITUDINE PENTRU INSTITUȚIE. DESPRE NOILE SALE SENTIMENTE, DESPRE PROVOCĂRI ȘI PERSPECTIVE, VORBIM CU SERGHEI CEBOTARI, PREȘEDINTELE COMITETULUI DE CONDUCERE AL MOLDOVA AGROINDBANK.





DLE CEBOTARI, POVESTIȚI-NE CE REPREZINTĂ LA MOMENTUL ACTUAL ACEASTĂ INSTITUȚIE, MOLDOVA AGROINDBANK?

Moldova Agroindbank înseamnă un brand puternic, capital robust, cote importante pe piață, eficiență operațională, o echipă implicată, un portofoliu al clienților – solid și de calitate. Băncii îi revine un rol-cheie pe piața bancară autohtonă, instituția dispune de o rețea extinsă de filiale și agenții, aplică cele mai moderne tehnologii pentru desfășurarea afacerilor și deservirea clienților. Noi suntem o organizație stabilă, de încredere, suntem orientați spre inovații și menținerea unui mediu dinamic de dezvoltare.

Totodată, este necesar de a înțelege că e imposibilă existența și dezvoltarea permanentă doar din contul unui set standard de avantaje concurențiale, oricât de puternice ar fi acestea, or se produc schimbări în conjunctura locală, cea regională, mediul extern se schimbă din cauza că este anticipată o reducere a ritmurilor de creștere. Banca noastră a prins puteri și, în aceste condiții, se poate dezvolta stabil și eficient încă o perioadă foarte îndelungată. Însă acești factori sunt totuși insuficienți pentru a manevra în fluxul modern de condiții, provocări și riscuri. Pentru acestea este necesară o strategie flexibilă, rezistentă la diferite situații și condiții, una care să genereze permanent noi atuuri de perspectivă. Grație suportului Consiliului Băncii, adică al acționarilor, am reușit să elaborăm anume o astfel de strategie care cuprinde perioada anilor 2014-2016. Știți ce este important pentru bancă și îmbucurător pentru mine? Faptul că acest lucru a devenit posibil grație faptului că s-a schimbat filozofia de gestiune caracteristică noii echipe de top-manageri, aceasta însemnând o abordare inovativă, de creație, flexibilitate în ceea ce ține de conștientizarea, prevenirea riscurilor și reacționarea la ele...

>>> S-A ÎMPLINIT EXACT UN AN DE CÂND AȚI FOST ALES DE CĂTRE ADUNAREA GENERALĂ A ACȚIONARILOR ÎN FUNCȚIA DE PREȘEDINTE AL COMITETULUI DE CONDUCERE. CARE SUNT PERFORMANȚELE PRINCIPALE ALE BĂNCII DIN ULTIMUL AN?

Sarcina noastră principală în calitate de cea mai apropiată bancă de client întotdeauna a constat în satisfacerea așteptărilor clientului prin produse și servicii de calibrul ce corespund specificului acestora și cerințelor de pe piață. În acest sens, pe parcursul ultimului an, am lansat o serie de produse prevăzute pentru segmente diferite. Pentru clienții de categoria VIP, am oferit un card bancar de clasa Premium, MasterCard Platinum, și cardul Priority Pass, acesta din urmă oferind un spectru enorm de priorități în întreaga lume. În plus, pentru toți deținătorii cardurilor noastre oferim un serviciu unic, cash-back, ceea ce presupune că o parte din banii cheltuiți pentru cumpărături este returnată pe contul deținătorului de card. Aceasta înseamnă că, în premieră pe piața bancară din Moldova, un simplu card bancar a devenit, totodată, și un card de discount. La capitolul carduri am mers și mai departe, astfel instituția noastră a fost certificată cu dreptul de utilizare a Contactless MasterCard PayPass, adică a tehnologiei contactless (non-contact) de utilizare a cardurilor. În general, în activitatea noastră punem accentul pe dezvoltarea tehnologiilor bancare moderne. Am continuat să dezvoltăm sistemul de deservire la distanță InternetBanking M@IB și am dezvoltat sistemul MobileBanking M@IB, am deschis cca 20 de zone de autodeservire. Dezvoltarea rețelei fizice a continuat prin deschiderea a 15 agenții noi. Finalmente, în prezent Moldova Agroindbank dispune de cea mai ramificată rețea de distribuție, care include 70 de filiale, 39 de agenții, un centru de deservire, 191 de ATM-uri și peste 2600 de POS-terminale. La moment, în Moldova nu există nicio zonă care să nu fie acoperită de serviciile bancare oferite de Moldova Agroindbank. În paralel, specialiștii noștri au adaptat produsele bancare existente la rigorile pieței, făcându-le și mai atractive pentru clienți.

Dacă e să recurgem la limbajul cifrelor, atunci voi menționa că am încheiat anul 2013 cu un profit-record pentru piață, de 325 mln. de lei, sau cu 7 la sută mai mult decât profitul obținut în 2012. Apropo, dispunem deja de date și mai noi despre profit pe care le consider destul de relevante. Astfel, în primele cinci luni ale anului 2014 profitul net al Moldova Agroindbank a constituit cca 156,42 mln. de lei, ceea ce este cu peste 20 la sută mai mult decât în perioada de referință a anului precedent.

Poate că va părea un patos, însă țin să accentuez în mod special contribuția băncii noastre la dezvoltarea economiei naționale. Reflecția asupra acestor cifre: în țară activează 14 bănci, iar 31 la sută din suma totală a creditelor acordate în agricultură pe parcursul anului 2013 au revenit unei singure bănci – Moldova Agroindbank. Respectiv, instituției noastre îi revin 30 la sută dintre toate creditele oferite industriei alimentare, 35 la sută dintre cele oferite pentru transporturi și comunicații, dar și 47 la sută dintre creditele de consum.

Eu consider că este foarte importantă perfecționarea sistemului de remunerare și motivare a angajaților. Cu acordul acționarilor am reușit, posibil în premieră în ultimii mai mulți ani, să eficientizăm sistemul de stimulare materială și morală a



personalului. Este vorba și de majorarea salariilor, și de prime bănești, și, un lucru la fel de important, oportunități enorme pentru creșterea profesională – traininguri, seminare, cursuri atât în țară, cât și peste hotare. Am sincera încredere în faptul că pentru ei este interesant și confortabil să activeze în cadrul băncii noastre.

>>> CE PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE ARE BANCA?

Voi repeta că noi avem o strategie de dezvoltare pe termen lung unde este stipulat obiectivul de a menține pozițiile de lider prin consolidarea pozițiilor de bază la mai mulți indicatori: active, credite și depozite, prin menținerea profitabilității capitalului la un nivel adecvat, dezvoltarea și diversificarea activității, gestionarea prudentă a riscurilor și procedurilor de control intern, perfecționarea continuă a calității personalului și sporirea productivității muncii.

Piața bancară devine din ce în ce mai dură, iar în aceste condiții este importantă o dezvoltare sănătoasă și de calitate. Banca noastră a realizat și realizează obiectivul în cauză prin intermediul unui parteneriat stabil cu clienții care se bazează pe o deservire eficientă, competentă și profesionistă. Și pe viitor vom gestiona afacerile în așa fel încât să asigurăm coraportul optim între profitabilitate și protecție contra riscurilor, sporind valoarea acțiunilor băncii.

Vom investi și pe viitor în dezvoltarea canalelor electronice

„Mă bucur că am o echipă puternică și talentată de adepți, o echipă în care am încredere totală.”

de deservire a persoanelor fizice și juridice, în dezvoltarea rețelei de bancomate și POS-terminale. Ați observat, probabil, că am înlocuit câteva zeci de bancomate în capitală și alte localități cu altele mai moderne, mai comode și, chiar așa spune, mai elegante. Planificăm să înnoim tot parcul de bancomate, iar în viitorul apropiat vom instala și niște bancomate multifuncționale.

În ceea ce privește cardurile bancare, foarte curând vom accede pe piață oferind un produs unic și exclusiv pentru piața noastră. E vorba de un brand cu renume mondial. Am toată certitudinea că acest exercițiu nu doar va extinde esențial lista de servicii oferite clienților și va permite instituției noastre bancare să ajungă la un nivel nou, dar va constitui și un stimulent pentru toată piața.

În afară de nivelul de confort și calitatea deservirii clienților, noi, evident, vom continua să investim resurse în dezvoltarea și motivarea personalului. Situația deja s-a ameliorat vizibil și eu îmi doresc ca oamenii să vină la muncă, fie în oficiul central, fie în filiala din cel mai îndepărtat centru raional, pătrunși de sentimentul demnității și mândriei că sunt parte a celei mai bune bănci din țară.

>>> CU CARE DINTRE CATEGORIILE DE CLIENȚI ESTE MAI DIFICIL SĂ INTERACȚIONAȚI: CU PERSOANELE FIZICE, CU ÎNTRINDERILE PRIVATE ORI CU INSTITUȚIILE BUGETARE?

MAIB este o bancă universală care deservește toate segmentele de clienți și în fiecare dintre acestea deține poziția de lider. Am putea spune, absolut justificat, că este interesantă și eficientă interacțiunea cu fiecare dintre aceste segmente – atât din punct de vedere financiar, cât și din punct de vedere profesional, or piața crește, se modifică necesitatea de produse bancare. În plus, pentru a diversifica piețele, la fel, este interesant, de a interacționa cu diferite categorii de clienți. Iar dacă este interesant și eficient, atunci nu mai contează cât este de dificil.

>>> AȚI FOST MANAGER DE MAI MULTE NIVELURI. VORBIȚI-NE DESPRE SPECIFICUL STATULUI DVS. LA MOMENT, PREȘEDINTE AL MOLDOVA AGROINDBANK.

Am văzut banca cu alți ochi. Deși eu chiar și înainte de a fi ales în funcția de președinte al Comitetului de conducere, o anumită perioadă, am coordonat concomitent ambele segmente, cel corporativ și cel de retail, adică aproape întreaga afacere a MAIB, oricum funcția de conducător a necesitat o concentrare de forțe, de timp, de atenție, chiar de responsabilitate. Acum sunt nevoit să mă implic și să gestionez anumite segmente cu care mai demult aveam doar o tangență indirectă, inclusiv și managementul economico-administrativ. Mă bucur că am o echipă puternică și talentată de adepți, o echipă în care am încredere totală. ▶





>>> CARE DINTRE TRĂSĂTURILE CARACTERULUI V-AU AJUTAT SĂ VĂ PERFEȚIONAȚI ȘI SĂ AVANSAȚI?

Probabil, convingerea că direcția de mișcare și dezvoltare este una corectă, tenacitatea, și, fără a părea lipsit de modestie, munca, o muncă de rutină, asiduă, extenuantă. Știți că „diavolul se ascunde în detalii”, iată de ce trebuie să te adâncești în esența oricărei probleme, indiferent de complexitatea acesteia.

>>> CUM RECRUTAȚI SPECIALIȘTII? CÂȚI ANGAJAȚI ARE BANCA?

Vă mulțumesc pentru o întrebare relevantă. În societate s-a înrădăcinat stereotipul că la bancă lucrează doar specialiști cu studii în domeniul financiar-economic, însă nu-i deloc așa. O bancă, în general, dar în special una mare și robustă, precum este Moldova Agroindbank, reprezintă un organism mult mai complex, în cadrul instituției sunt angajate persoane de cele mai diferite specialități, economiști, contabili, juriști, programatori, ingineri și, apropo, jurnaliști, filologi etc. La fel avem unele segmente unde profilul de fapt nu este relevant. Principiul de bază în procesul de angajare este următorul: persoana trebuie să corespundă valorilor băncii și să le îmbrățișeze. Este vorba de integritate, responsabilitate, sărguință, tendința spre dezvoltare și perfecționare. La moment, în cadrul băncii sunt angajate peste 1600 de persoane.

>>> CARE SUNT PROBLEMELE CU CARE SE CONFRUNTĂ ÎN PREZENT SISTEMUL BANCAR DIN MOLDOVA?

În general, sistemul bancar al țării cunoaște o dezvoltare stabilă, crește portofoliul de credite, depozite. Activele sistemului bancar s-au majorat în anul trecut cu 31 la sută. Conform unor opinii, o tendință exagerată de creștere a activelor face sistemul vulnerabil, or poate genera riscuri noi. Însă, în opinia mea, Banca Națională aplică niște acțiuni destul de eficiente care ajută băncile comerciale să absoarbă eventualele riscuri în urma volumelor sporite de creditare. Bineînțeles, este necesar să mai scăpăm de o anumită „povară”, să dezvoltăm calitatea activelor, reducând cota creditelor neperformante. Apropo, care a fost lecția oferită de criza financiară internațională? Instituțiile de creditare urmează să-și perfecționeze sistemul de gestionare a riscurilor și, în general, să-și reconsidere atitudinea față de proiectele dificile, proiectele ce comportă riscuri. În acest sens, aș atenționa în legătură cu un aspect important – calitatea activelor unei bănci, a sistemului în gene-

ral, urmează a fi apreciată într-o dinamică pe termen lung. Este relevant nu indicatorul activelor pentru o anumită perioadă de referință, pentru un trimestru sau pentru un semestru, ci evoluția acestuia pe termen lung. Doar în baza unei astfel de caracteristici am putea spune obiectiv cât este de stabil portofoliul unei bănci. Dacă recurgem la limbajul cifrelor, atunci datele de la începutul anului și până în prezent denotă o tendință de creștere în sistem la toți indicatorii. Astfel, pe parcursul primelor patru luni din 2014, activele s-au majorat cu 3,2 la sută, iar creditele, la fel, cu 3,2 la sută și depozitele cu 3 la sută. Apropo, Moldova Agroindbank deține o cotă importantă în ceea ce privește creșterea depozitelor persoanelor fizice în sistem pentru perioada ianuarie-aprilie (25 la sută). Aceasta înseamnă că populația are foarte mare încredere în banca noastră.

>>> CUM VA FI AFECTAT SISTEMUL BANCAR AUTOHTON DE ADE-RAREA MOLDOVEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ?

Eu cred că primele schimbări sistemul bancar le va resimți deja după intrarea în vigoare a Acordului de asociere cu UE. Bineînțeles, este vorba și despre noi oportunități, dar și despre noi rigori care-i vor afecta, în primul rând, pe clienții noștri. În condițiile conjuncturii care se profilează pentru ei, este important să treacă cu delicatețe și abilitate peste perioada de reorientare de la piețele estice la cele vestice. Trebuie să spunem lucrurilor pe nume: piața rusească o pierdem, iar pe cea europeană n-o vom valorifica prea curând. Ar putea apărea unele probleme la capitolul valorificarea cotelor de export pentru piața UE, aceasta ține de calitatea mărfurilor, mai sunt necesare încă multe investiții pentru asigurarea cu utilaje tehnice de calitate înaltă, pentru logistică, pentru promovarea brandurilor... De faptul cum va face față acestor provocări economia, exportatorii, firește, depind și perspectivele pieței bancare.

Însă voi îndrăzni să declar că sistemul bancar al R. Moldova, mai mult decât orice alt segment, este gata pentru integrarea în sistemul bancar al UE. Foarte multe dintre actele legislative de care ne ghidăm în prezent în activitatea noastră deja demult au fost ajustate la normativele UE. Bineînțeles, ținând cont de rigorile înalte, de concurența acerbă la capitolul calitate și număr care există în UE, vor rezista doar cei mai puternici. Iar de faptul că Moldova Agroindbank face parte din categoria celor puternici cred că nu are rost să vă conving... Noi suntem pregătiți pentru noile perspective ale băncii și ale țării noastre. ■

Reclama