

# MAIB: Avocatul tău financiar

**În copilărie, Veronica MARIAN, specialist principal în secția deservire persoane fizice la sucursala „Mihai Eminescu” din cadrul Moldova Agroindbank, a avut de ales între a deveni medic sau bancher. S-a oprit la sectorul bancar, dar pe măsură ce a câștigat experiență, a devenit din ce în ce mai convinsă: aceste profesii au multe în comun, deoarece, la fel ca un medic bun, un bancher este capabil să ofere ajutor neprețuit, să remedieze o problemă financiară și chiar să salveze bunăstarea și afacerile oamenilor.**

## Întotdeauna există o soluție

Veronica Marian s-a născut la Rezina. Mama a lucrat în calitate de inginer, tatăl – director financiar la o fabrică de ciment, apoi - vicepreședinte al raionului Rezina. Încă din copilărie a văzut cum adulții formulează sarcini serioase și rezolvă probleme de amploare. „Când am absolvit școala, am ales între profesia de medic și bancher”, spune interlocutorul nostru. „Mama a crezut că voi deveni un medic grozav, însă domeniul financiar mi s-a părut mai interesant și nici pentru o clipă nu regret decizia luată.”

În sectorul financiar, trăsăturile de caracter care s-ar fi potrivit de minune unui medic s-au dovedit a fi nu mai puțin importante: capacitatea de concentrare, de a lua decizii rapide, de a trata oamenii cu atenție și grijă. „De regulă, o persoană solicită servicii financiare atunci când se confruntă cu o problemă care trebuie rezolvată”, spune Veronica Marian. - Pentru a înțelege situația, este important să fii empatic, să înțelegi că persoana care te-a contactat nu are prea multă experiență în chestiuni bancare și această persoană trebuie ajutată pentru a identifica soluția care să corespundă exact necesităților ei. Împreună cu echipa Moldova Agroindbank asta și facem zi de zi și este o bucurie când clienții revin pentru noi produse și servicii bancare sau atunci când, pur și simplu, ne trec pragul pentru a ne saluta, ca între prieteni și oameni care au stabilit o relație de încredere reciprocă”.

## Lecții de educație financiară

În activitatea pe care o desfășor se întâmplă și situații când mă confrunt cu neîncredere, temeri, stereotipuri. „Unii sunt convinși că interesul băncii este doar să obțină bani”, spune Veronica Marian. - De fapt, nu trebuie confundați creditorii și bancherii. Dacă creditorul dorește doar să încaseze, atunci bancherul este mai degrabă avocatul dvs. financiar, este consilierul care vă va ajuta să navigați în lumea serviciilor financiare, astfel încât banii să lucreze și să se înmulțească. La urma urmei, banii sunt un instrument care trebuie utilizat corect. Sarcina noastră este de a ajuta clienții să facă alegerea cea mai bună, de a oferi consultație și suport profesionist la fiecare etapă de viață sau de dezvoltare a afacerii și cele mai bune servicii și produse bancare. Mă bucur să văd cum, cu sprijinul nostru, clienții își îndeplinesc visele și se dezvoltă. Mulți dintre cei care au pornit de la un atelier mic au crescut astăzi la o întreprindere mare, iar asta confirmă că au avut consultanța și susținerea necesară din partea unui partener financiar puternic și de încredere cum este Moldova Agroindbank”.

## Nu amâna pentru “timpuri mai bune”

Imediat după absolvirea facultății și-a început cariera profesională în echipa MAIB. „Angajarea la Moldova Agroindbank a fost unul dintre cele



„Cel mai important lucru pe care l-am însușit muncind este disciplina și stabilirea corectă a priorităților, - spune Veronica Marian. Am un program intens, dar mă străduiesc să mențin permanent echilibrul dintre viața profesională și cea personală. În timpul liber prefer să fac sport, în mod special îmi place yoga și citesc cărți de dezvoltare personală”.

mai frumoase lucruri care mi s-au întâmplat. Mă bucur că mi-am legat viața cu această bancă specială, unde am învățat și continuu să învăț atât profesional, cât și în aspecte de omenie, cumsecădenie, demnitate”, spune ea. - Aici am parte de cea mai bună echipă de profesioniști, o atmosferă excelentă de lucru, permanent se implementează inovații bancare și servicii de înaltă calitate. De curând a apărut o nouă linie de carduri – LiberCard, primul card de cumpărături în rate și fără dobândă. Este un card avantajos, iar MAIB este prima bancă din țară care oferă o astfel de inovație pe piața bancară”.

Avantajul LiberCard constă în faptul că clientul poate face simplu și rapid achiziții în rate fără dobândă. Comandând gratuit un card, dispune de un buget suplimentar care variază între 5 și 50 de mii de lei și nu mai este nevoit să amâne achizițiile importante pentru o lungă perioadă de timp. Cumperi astăzi tot ceea ce îți dorești în rețeaua partenerilor și achiți valoarea cumpărăturii treptat, în rate lunare fixe, fără a plăti dobânda.

„LiberCard oferă noi posibilități pentru a face cumpărături și disciplinează privind gestionarea mai eficientă a banilor, planificarea judicioasă a bugetului, contribuind astfel la dezvoltarea culturii financiare în ansamblu”, precizează Veronica Marian.

## Servicii bancare la nivelul standardelor occidentale

„Mulți dintre clienții MAIB care obișnuiesc să călătorească sau au locuit o perioadă în afara țării ne declară că produsele de care beneficiază la noi sunt la fel de competitive cu cele din țările occidentale și sunt mulțumiți atât de calitatea lor, cât și de maniera în care sunt tratați.

De altfel, grija față de clienții Moldova Agroindbank este exprimată în fiecare detaliu: de la comoditatea și fiabilitatea maximă a serviciilor până la proiectarea sucursalelor bancare. „În 2016, MAIB a trecut printr-un proces de rebranding și acum fiecare sucursală este proiectată pentru a oferi confortul maxim clienților”, explică Veronica Marian.

E vorba de interior confortabil, culori vesele, echipamente moderne pentru autoservire, rând electronic ce reglementează ordinea de serviciu pentru operatori. Chiar dacă uneori trebuie să aștepti un pic, vizitatorii au Wi-Fi gratuit, un aparat de cafea la dispoziție, astfel încât timpul de aflare în cadrul sucursalei să decurgă ușor și într-o ambianță plăcută. Cred că relațiile MAIB cu clienții au depășit tipul clasic de relație bancă-client, este mai mult o relație caldă, de familie, unde starea de confort și succesul depind de eforturile fiecăruia.”

**Tatyana CROPANȚEVA**