



# MOLDOVA AGROINDBANK:

## Trei decenii de activitate – Trei Președinți

Anul 2021 pentru BC Moldova Agroindbank S.A. (MAIB) este cu adevărat memorabil – banca marchează 30 de ani de activitate intensă și fructuoasă pe piața Republicii Moldova. De-a lungul anilor, fiind supusă unor teste fără precedent, MAIB a reușit totuși să le facă față cu succes fără a încetini ritmul său de creștere, dezvoltare și modernizare. Fără îndoială, rezultatele remarcabile ale MAIB se datorează în primul rând celor care au stat, pe parcursul celor trei decenii de activitate, la cârma celei mai mari instituții financiare din țară:

- **Grigore FURTUNĂ:** mai 1991 – aprilie 1996;
- **Natalia VRABIE:** aprilie 1996 – iulie 2013;
- **Serghei CEBOTARI:** iulie 2013 – ianuarie 2021.

Mandatul fiecăruia dintre Președinții MAIB a fost dificil în felul său. Însă, dăruirea, perseverența, responsabilitatea și corectitudinea, fiecăruia din ei, i-au ajutat să depășească dificultățile și să contribuie la dezvoltarea MAIB în beneficiul tuturor clienților, partenerilor și acționarilor. Colaborarea cu organizațiile financiare internaționale, între care și Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), de asemenea, a fost instrumentală în progresul constant al băncii de-a lungul primelor trei decenii.

Astăzi, personalul MAIB înțelege că instituția se poate confrunta încă cu multe provocări, iar, în același timp, că viitorul depinde de abilitatea de reformare prin crearea și implementarea inovațiilor și tehnologiilor bancare noi. Prin urmare, în pofida tuturor dificultăților, în cel de-al patrulea deceniu MAIB țintește scopuri înalte și ambițioase, a căror atingere va contribui la un viitor prosper atât a instituției, cât și a țării per ansamblu. Astfel, îi urăm MAIB La Mulți Ani, continuitate, stabilitate și noi ascensiuni!

# GRIGORE FURTUNĂ:

## *Clienții – au fost și rămân cel mai valoros activ al MAIB*

DE-A LUNGUL ANILOR, MOLDOVA AGROINDBANK (MAIB) A PUS ACCENTUL PE DESCHIDERE, CREDIBILITATE RECIPROCĂ ȘI ONESTITATE ÎN RELAȚIILE CU CLIENȚII SĂI. ACEST FAPT I-A PERMIS DE LA BUN ÎNCEPUT SĂ DEVINĂ LIDER ÎN SECTORUL FINANCIAR-BANCAR AL REPUBLICII MOLDOVA ȘI SĂ MENȚINĂ ACEASTĂ POZIȚIE PÂNĂ ÎN PREZENT. ÎN CEL DE-AL TREILEA DECENIU DE ACTIVITATE, ÎN MAIB CLIENȚII AU FOST ȘI RĂMÂN CEL MAI VALOROS ACTIV AL BĂNCII. ÎNTR-UN INTERVIU ACORDAT ÎN EXCLUSIVITATE REVISTEI PROFIT, INIȚIATORUL FONDĂRII ȘI PRIMUL PREȘEDINTE AL COMITETULUI DE CONDUCERE AL MAIB, GRIGORE FURTUNĂ, A RELATAT DESPRE ÎNCEPUTURILE MAIB, PROVOCĂRILE CU CARE S-A CONFRUNTAT ÎN PROCESUL DE ÎNFIINȚARE A BĂNCII, PRECUM ȘI DESPRE PARCURSUL SĂU PROFESIONAL ÎN CEA MAI MARE INSTITUȚIE FINANCIARĂ DIN ȚARĂ.

**Profit: Dl Furtună, în data de 8 mai curent, MAIB marchează trei decenii de activitate. Istoria băncii a început cu puțin timp până la declararea independenței Republicii Moldova. În calitate de unul dintre fondatori și primul Președinte al Comitetului de Conducere al Băncii, Vă rog să ne relațiați pe scurt cum a pornit totul?**

**Grigore FURTUNĂ:** Necesitatea schimbărilor – a stat la baza creării mai multor bănci, inclusiv a MAIB. Schimbările au pornit în anul 1987, odată cu demararea procesului de restructurare în URSS, care a avut tangențe și cu segmentul bancar al țărilor sovietice. Ulterior, a urmat o reformă bancară, în percepția mea extrem de nereușită. Norocul nostru a fost că nu a continuat. În pragul dispariției URSS și apariției Republicii Moldova independente, au apărut primele bănci noi, comerciale – nestatale, semistatale etc.

De fapt, ne-am inspirat de ideea schimbărilor și împreună cu Pantelei Baicev și Natalia Vrabie, cu o echipă de șefi de diviziuni, fără îndoieli și târăgănări, am desfășurat lucrări de pregătire.

La început, instituția bancară, care ulterior avea să devină MAIB, era o diviziune regională a unei bănci unionale specializate de stat. În țară, procesele decurgeau astfel încât mulți oameni din domeniul financiar au intuit necesitatea schimbărilor, trecerii la un alt tip de instituție bancară, similară celor europene.

Având încă foarte subrede imagini privind acele dorite schimbări, ținând cont de timpurile dificile de atunci, pline de situații contradictorii, constat că echipa a avut încredere în mine, m-a susținut și cu efort comun am izbutit să realizăm multe lucruri frumoase, care ulterior au alcătuit temelia succeselor ulterioare.

Cel mai important a fost că, în același timp, cu echipa MAIB s-a izbutit inspirarea încrederii în proiect viitorilor deținători de acțiuni. Aceștia nu le-a fost frică să investească în MAIB, astfel am adunat capitalul necesar în mărime de 150 mil. ruble sovietice – dimensiune impunătoare în condițiile anului 1990.

**Profit: De ce anume data de 8 mai?**

**G.F.:** În ziua de 8 mai, prim-ministrul RSS Moldova, dl Mircea Druc, a semnat hotărârea Guvernului cu privire la transformarea a trei bănci regionale specializate de stat ale URSS în bănci comerciale – societăți pe acțiuni. Până la acea zi, după cum am menționat, acumulasem capitalul propriu necesar, obținusem înregistrarea băncii în Registrul bancar unional (la Moscova), precum și licența pentru desfășurarea operațiilor bancare, inclusiv, fie și limitat, în valută străină. Astfel, noi am comasat începerea activității noii bănci comerciale, BC Moldova-Agroindbank S.A., cu preluarea legală (doar în folosință) a imobilului și altor active ce constituiau proprietatea statului.

Echipa pe care o conduceam, îmi era un suport sigur și avea dorința și intenția de a face lucruri noi, mărețe. Astfel, am reușit să realizăm un volum de lucru foarte mare și de o importanță deosebită într-o perioadă scurtă de timp.

MAIB de la bun început deținea poziția de lider în sistemul bancar din R. Moldova după mărimea capitalului normativ, activelor totale, operațiunilor de creditare, volumului total al decontărilor efectuate în interiorul țării, precum și după volumul tranzacțiilor internaționale.

**Profit: Vă rog să numiți trei provocări principale, cu care v-ați confruntat la început?**

**G.F.:** Prima provocare ține de tulburările, care au pornit pe malul stâng al Nistrului și în Găgăuzia. La început, am izbutit, în special, datorită entităților din Transnistria, întrucât o parte de acționari ai MAIB erau anume agenții economici din această regiune. Odată cu declanșarea situației incerte din perioada respectivă, aceștia fiind presați de autoritățile separatiste, pentru început au întrerupt relațiile obișnuite, cotidiene cu banca, iar mai târziu și-au retras investițiile din capitalul MAIB.

A doua provocare se referă la fosta bancă unională. În acea perioadă, nici măcar Guvernul nu ne putea oferi o bază juridică privind statutul proprietății aflate anterior în posesiunea Băncii Agroprombank a URSS. Au trecut mai bine de cinci ani până când a fost votată Legea cu privire la privatizare a acelei proprietăți cu dreptul răscumpărării ei de către bancă în condițiile și prețul stabilite prin lege. Doar cu obținerea Titlului respectiv provocarea s-a încheiat pentru totdeauna.

Iar cea mai mare provocare a fost percepția băncii ca societate pe acțiuni de către entitățile economice, în special de către cele ce întruneau două calități – client al băncii și deținător de acțiuni MAIB. La început, nu se puteau împăca cu condițiile, cărora urmau să corespundă când apelau la credit bancar. Îndeosebi agresiv în acele condiții era dacă potențialul împrumutător era și deținător al vreunui pachet de acțiuni în capitalul băncii. A fost nevoie de ani de zile și de reglementări speciale privind drepturile acționarilor până s-a atins o ameliorare suficientă.

Dispariția URSS, însoțită de dărâmarea relațiilor economice interrepublicane, a sistemului de plăți bancare și devalorizarea rublei sovietice – a fost, de asemenea, o grea provocare pentru MAIB, ca și pentru instituțiile bancare autohtone, per ansamblu.

**Profit: Au existat în procesul de înființare a băncii momente tensionate care să pericliteze planul Dvs. și să Vă facă să renunțați la ceea ce v-ați propus?**



**„MAIB A FOST ÎNTOTDEAUNA CONSECVENTĂ ÎN AFACERI, TRANSPARENTĂ ÎN RELAȚII, CU O POZIȚIE IMPARȚIALĂ, CORECTĂ. PERSONALUL BĂNCII ȘTIA CĂ TREBUIE SĂ FIE DESCHIS, SĂ AIBĂ COMPORTAMENT ONEST CU CLIEȚII, PREȚUINDU-I DREPT CEL MAI SCUMP ACTIV AL BĂNCII. ACEST PRINCIPIU A RĂMAS UN Credo ȘI PENTRU URMĂTOARELE TREI DECENII”.**

**GRIGORE FURTUNĂ**

**G.F.:** Să renunț – NU! În același timp, au existat anumite temeri că lucrul nostru poate fi curmat, supus anumitor restricții din partea forțelor externe. Acțiuni pe care le-aș numi diversioniste, au întreprins unii din conducătorii Băncii Agroprombank a URSS, care s-au soldat cu ruperea în mod hoțesc a filialelor băncii din stânga Nistrului. Ni s-a impus o luptă fără reguli și în cazul a trei filiale de la sudul republicii. În special, circa doi-trei ani nu mă puteam deplasa la filialele din Comrat, Ceadâr-Lunga, Vulcănești. Dar, cu timpul, am înfruntat și aceste impedimente.

**Profit: La început, cine erau clienții MAIB?  
Pe cât de rapid portofoliul de clienți al MAIB  
înregistra creșteri?**

**G.F.:** La început portofoliul MAIB era format din clienții Băncii regionale Agroprombank a URSS. Cât privește sporirea portofoliului de clienți – la începuturi a fost un proces invers proporțional. Nu pot spune că clienții dispăreau, dar și-au redus gradul de activitate, respectiv, rulajele de pe conturile băncii erau în scădere. După anul 1994 a pornit mai activ procesul de liberalizare a pieței și de apariție a antreprenoriatului nou. Până atunci, agentul economic nu avea dreptul să aibă relații cu mai multe bănci concomitent. Acești factori au contribuit la atragerea clienților noi și menținerea poziției băncii pe piață – poziție pe care MAIB o păstrează până în prezent.

**Profit: Actualmente, afacerile agrare sunt  
mai prezente în portofoliul MAIB. Așa a fost  
de la bun început?**

**G.F.:** Da, dominant era sectorul agroalimentar. Din acesta făceau parte colhozurile, sovhozurile, întreprinderile inter-gospodărești, fabricile de conserve și vinăriile. Treptat viața de la sine a impus prefacerea structurii portofoliului de clienți al MAIB, diversificarea acestuia, iar ulterior a urmat modificarea structurii activelor și a pasivelor băncii.

**Profit: Există antreprenori care au crescut și  
s-au dezvoltat pas cu pas împreună cu MAIB?**

**G.F.:** Există și nu puțin! (zâmbeste).

**Profit: Dacă e să vorbim despre concurență  
– cum a fost la început MAIB poziționată față  
de competitorii săi?**

**G.F.:** Ca orice bancă MAIB chiar de la începuturi era preocupată de creșterea afacerilor sale. Însă, concomitent, în acea perioadă apăreau noi și noi bănci, iar terenul de activitate rămânea aproape neschimbat. MAIB își păstra principiile, ocolea populismul. Fiind o bancă mare, cu o rețea extinsă de filiale, putea satisface orice așteptări ale clienților, fără a depăși pragul riscurilor nejustificate și imprevizibile.

Băncile noi recurgeau la pași riscanți pentru a ademini clienții din băncile deja existente. În acest sens, existau doar două căi – cunoștințele personale și, principala, un nivel mult mai scăzut de condiții la atragerea depozitelor la termen și la acordarea creditelor. Se minimalizau până la inadmisibil

riscurile. MAIB a avut tăria să nu accepte astfel de „reguli de joc”, a făcut față acelor provocări, a convins mediul de afaceri în avantajul relațiilor corecte între părți.

A urmat ceea ce era inevitabil – una după alta a falimentat o duzină de bănci. Clienții creduli ori prea lacomi și-au pierdut banii. În băncile falimentate nu erau tradiții, cultură de afaceri, ci, mai degrabă, doar așteptări de bani mari. Dar, banii mari nu apar din senin, trebuie să lupți pentru aceștia, să muncești cu onestitate...

La acest capitol MAIB a fost totdeauna consecventă în afaceri, transparentă în relații, cu o poziție imparțială, corectă. Personalul băncii știa că trebuie să fie deschis, să aibă comportament onest cu clienții, prețuindu-i drept cel mai scump activ al băncii. Acest principiu a rămas un credo și pentru următoarele trei decenii.

Prin profesionalism, onestitate și corectitudine am făcut întotdeauna față concurenței, am fost recunoscuți în societate și în mediul de afaceri drept o bancă credibilă în totul și fără rezerve. Și nu doar în rândul partenerilor de afaceri permanenți.

**Profit: Ce ne puteți spune despre politica de  
supraveghere a Băncii Naționale a Moldovei  
(BNM) de atunci?**

**G.F.:** O activitate de reglementare mai serioasă BNM a început să desfășoare începând cu anii 1995-1996. În general, supravegherea BNM a fost ceva cam neașteptat pentru băncile comerciale. Până în acel moment, fiecare activa în baza propriilor principii și regulamente foarte primitive.

La început, BNM nu a fost destul de prevăzătoare în privința băncilor noi și a admis un oarecare liberalism, soldat cu multiple falimentări. Intuiesc că anume falimentările au impulsivat apariția controlului dur, impunerea sistemului de control intern și instituirea supravegherii bancare.

Înțeleg, fără rezerve – un sistem bancar necesită control drastic atât intern, cât și extern. Cu toate acestea, vreau să vă spun că controlul e lucru foarte neplăcut (zâmbeste).

**Profit: Făcând o retrospectivă, după părerea  
Dvs., când a existat cea mai mare siguranță în  
sectorul bancar?**

**G.F.:** După părerea mea, R. Moldova a avut cel mai eficient și fiabil sistem bancar până în anii 2005-2006. Iar începând cu anul 2008 deja s-au produs evenimente pe care nu le împărtășeam și care, în fi-

nal, s-au soldat cu marea fraudă bancară. În prezent, legislația în privința supravegherii bancare, dar și de protecție a creditorului lasă de dorit. Consider că este o nedreptate faptul că după 2008 au fost pedepsite băncile, care și așa se luptau contra acelor nereguli și a atacurilor frauduloase. Cauzele reale și institututele vinovate, în percepția mea, n-au găsit reflectarea cuvenită în modificările legislative ce au urmat.

**Profit: Ați activat în cadrul băncii o perioadă lungă de timp. Ce înseamnă această perioadă pentru Dvs. personal?**

**G.F.:** Aș vrea să menționez că n-am căutat această cale, dar, pesemne, am fost gata pentru a o parcurge... Până la urmă, anii petrecuți în cadrul MAIB au confirmat aceasta prin rezultate. Poate și întâmplător, dar sunt convins că am făcut o alegere profesională corectă, care mi-a adus o satisfacție enormă. Anii în cadrul băncii înseamnă muncă, eforturi, realizări, încercări, trăiri emoționale... fără de care eu și MAIB nu am fi cum suntem astăzi.

**Profit: Dacă ar fi să trecem în revistă trei realizări majore și trei decepții cu privire la obiectivele propuse de Dvs. pe parcursul carierei bancare în MAIB, care ar fi acelea?**

**G.F.:** Însăși fondarea MAIB este prima și cea mai importantă realizare a mea atât pe parcursul carierei bancare, cât și în general. Desigur, am reușit grație oamenilor pe care i-am avut alături, pe unii i-am menționat mai sus.

După plecarea din funcția de președinte al MAIB, am participat la mai multe evoluții ale băncii, dar, îndeosebi, menționez responsabilitatea de a organiza și dirija lucrul echipei preocupate de trecerea MAIB la standardele contemporane de evidență contabilă și raportare financiară, implementarea proiectului de carduri bancare. Am avut noroc de echipe minunate, care au lucrat asupra acestor două proiecte voluminoase de o importanță deosebită.

Au fost domenii pe care eu și echipele nu le cunoșteam ori despre care aveam cunoștințe destul de reduse. Practic uneori navigam „în ape necunoscute”. Dar, datorită muncii productive a echipelor, predominant tinere, dar ambițioase și bine organizate, care țineau un scop bine determinat, am reușit să lansăm proiectele calitativ și la termenul desemnat.

O altă realizare ține de participarea mea la elaborarea documentelor de reglementare a băncii, cum ar fi statutul MAIB și regulamentul Consiliului Băncii, inițiale și a modificărilor următoare.



**„O IMAGINE DE BRAND POZITIVĂ ȘI PUTERNICĂ ESTE FOARTE GREU DE CREAT, DAR MAI ALES DE PĂSTRAT. AȘ VREA CA BRANDUL MAIB SĂ EXISTE ÎN CONTINUARE, SĂ FIE DE SUCCES ȘI SĂ SE BUCURE DE RECUNOȘTINȚĂ ÎN SOCIETATE, ÎN MEDIUL DE AFACERI AL ȚĂRII, PRECUM ȘI ÎN AFARA ACESTEIA”.**

**GRIGORE FURTUNĂ**

Cât ține de decepții... Nu am fost întotdeauna clarvăzător și perfect în deciziile privind angajații băncii – în unele cazuri ei meritau mai mult. A doua ține de relația cu Guvernul, în ceea ce privește privatizarea proprietății statului. Nu am găsit formula necesară pentru a izbuti, cu toate că am întreprins eforturi și am făcut încercări. Asta s-a făcut deja după plecarea mea din funcție.

Iar a treia se referă la faptul că după plecarea din funcția de președinte al MAIB am suferit o „criză”. Am retrăit clipa când trebuie să ieși din joc – nu fiind impus, ci din perceperea capacității de a face față provocărilor noi. În acel moment nu mă mai vedeam în calitate de generator de idei. Niciodată nu am regretat că m-am retras. Ba mai mult, acest lucru mi-a permis ulterior să mă relaxez și să simt „a doua răsufflare”.

**Profit: Timp de 30 de ani de activitate, MAIB a avut trei președinți. Pe cât de important a fost pentru bancă faptul că de fiecare dată când a avut loc schimbarea conducerii a fost respectat principiul continuității?**

**G.F.:** Apreciez acest fapt drept cel mai valoros moment în administrarea băncii. Altfel schimbarea avea să genereze neînțelegeri și nedumeriri printre personal, mediul de afaceri etc. Am fost diferiți, dar toți trei, în cele trei decenii de activitate ai MAIB, fiecare în felul său, am contribuit la fortificarea încrederii în MAIB, creșterea încontinuu a valorii băncii. Am avut norocul de a fi percepuți cu respect în mediul de afaceri, în rândurile acționarilor și angajaților băncii. Continuitatea a fost ceea ce inspira deținătorilor pachetelor de acțiuni încredere în justetea investiției făcute – lucru foarte benefic pentru dezvoltarea MAIB. În același timp, înțeleg că aportul meu a fost mult mai modest, decât al succesorilor.

**Profit: Au trecut trei ani de la venirea în capitalul băncii a unui consorțiu de investitori străini cu participarea BERD. Cum ați caracteriza această etapă în viața MAIB?**

**G.F.:** În acest sens, încă există multe așteptări. Deocamdată, cel mai important lucru este faptul că s-a încheiat capitolul cu intransparența acționariatului MAIB și sancțiunile BNM. Pentru cea mai mare instituție financiară din țară acest lucru era un atu indiscutabil.

**Profit: Dețineți și un pachet de acțiuni în capitalul băncii. Ați dori să-l vindeți?**

**G.F.:** Nu aș dori să-l vând, dar este o realitate, la care ar trebui să mă conformez. Epoca băncilor mici, cu acționariat dispersat este o realitate a trecutului. Într-o bancă ar trebui să fie prezent acționariat strategic, care deține cel puțin 68-70% din capital, astfel e mai ușor să o administrezi, să iei deciziile convenite, dar și să o aperi de atacurile de din afară, tip raider. De exemplu, ce responsabilitate asupra băncii poate să-și asume un acționar care deține 1% din capitalul instituției? Ce procese poate influența acesta? Singurul interes al acestuia vor rămâne dividendele și mărimea acestora. Totalmente e altă situația când un acționar deține un pachet ce-i permite luarea oricărei decizii. El investește banii proprii și, evident, comportamentul, sânguința lui față de bancă se vor deosebi.

---

# 150

 mil. rube sovietice

– dimensiunea capitalului propriu impusă băncilor comerciale în condițiile anului 1990

---

Dorința mea de a deține acțiunile MAIB ține, în primul rând, de câștigul pe care-l obțin. Dar, din punct de vedere al instituției, cred că trebuie să fie o plecare. Consider că MAIB are nevoie de un proprietar care ar deține până la 90% din capital (la fel ca în cazul Victoriabank și Mobiasbanca), pentru a reacționa și rezolva prompt orice impedimente ce ar putea apărea în calea dezvoltării activului atât de valoros și sensibil.

**Profit: Sunteți mulțumit de prețul de piață actual al acțiunilor MAIB?**

**G.F.:** Nu, dar cred că acesta într-un total reflectă conjunctura pieței noastre subdezvoltate. În general, prețul acțiunilor MAIB înregistrează o evoluție pozitivă.

**Profit: Cum ați dori să vedeți MAIB în următorii 5-10 ani?**

**G.F.:** O imagine de brand pozitivă și puternică este foarte greu de creat, dar mai ales de păstrat. Aș vrea ca brandul MAIB să existe în continuare, să fie de succes și să se bucure de recunoștință în societate, în mediul de afaceri al țării, precum și în afara acesteia.

**Profit: La final, Vă rog să ne spuneți ce v-ați dori pentru clienții și acționarii MAIB în cel de-al patrulea deceniu?**

**G.F.:** Să aibă chibzuința, care le-ar asigura norocul, ca să mențină relațiile între ei în acea cultură, care a fost stabilită în deceniile precedente. MAIB are o cultură aparte și consider că clientela, chiar și atunci când nu este mulțumită de o decizie sau alta a băncii, în sine recunoaște că are alături un partener serios și de încredere. Îmi doresc MAIB să mențină această reputație și în continuare. La Mulți Ani, MAIB! ■



## NATALIA VRABIE:

*MAIB are tot  
potențialul necesar  
pentru a  
rămâne liderul  
sectorului bancar*

AL DOILEA PREȘEDINTE AL COMITETULUI DE CONDUCERE AL MOLDOVA AGROINDBANK (MAIB), ACȚIONARUL ȘI MEMBRUL CONSILIULUI BĂNCII, NATALIA VRABIE, CONSIDERĂ CĂ MENȚINEREA DE-A LUNGUL ANILOR A RENTABILITĂȚII CAPITALULUI LA UN NIVEL ÎNALT, DEZVOLTAREA DIVERSIFICATĂ A ACTIVITĂȚII BĂNCII, GESTIONAREA PRUDENTĂ A RISCURILOR ȘI PERFECȚIONAREA CONTINUĂ A CALITĂȚII PERSONALULUI — AU FOST FACTORII CARE AU CONTRIBUIT LA OBTINEREA LOCULUI FRUNTAȘ ÎN TOPUL CELOR MAI IMPORTANTE BĂNCI DIN ȚARĂ. POTRIVIT EI, BANCA ARE TOT POTENȚIALUL NECESAR PENTRU A RĂMÂNE ÎN CONTINUARE LIDERUL SECTORULUI BANCAR. ÎNTR-UN INTERVIU ACORDAT ÎN EXCLUSIVITATE REVISTEI PROFIT, BANCHERUL A RELATAT DESPRE PROCESUL DE TRANSFORMARE A MAIB, PRIMELE PARTENERIATE CU INSTITUȚIILE FINANCIARE INTERNAȚIONALE, PRECUM ȘI DESPRE POLITICA DE INVESTIȚII A INSTITUȚIEI.

**Profit: Dna Vrabie, în anul curent, MAIB împlinește 30 de ani. Ce credeți despre această vârstă a băncii?**

**Natalia VRABIE:** Este o vârstă frumoasă, pe care MAIB o marchează cu realizări notorii și un grad înalt de încredere din partea clienților, acționarilor și partenerilor săi. În această perioadă, MAIB a reușit să se impună ca pilon al sistemului bancar din țara noastră, lăsând amprente vizibile în evoluția acestuia.

De la prima oră și până astăzi continui să activez în cadrul MAIB, deci, această vârstă a băncii reprezintă și o parte din viața mea profesională.

MAIB a avut o istorie furtunoasă, îndeosebi pentru că și soarta țării noastre a fost destul de tumultoasă, iar, din câte cunoașteți, băncile sunt foarte sensibile la toate evenimentele și stările politice. Acestea au nevoie de stabilitate și liniște.



**Profit: Ce Vă inspira, de unde ați obținut cunoștințele și puterea de a transpune în realitate toate ideile privind dezvoltarea MAIB?**

**N.V.:** MAIB a atras întotdeauna foarte multă consultanță internațională, chiar și în perioada când nu avea în capital investitori străini. De asemenea, ne inspiram de la parteneri, care împărtășeau și susțineau pasiunea noastră pentru dezvoltarea ulterioară a MAIB.

Alt factor important a fost școlarizarea. Consider că trebuie să lucrezi în permanență asupra ta, să te dezvolți. Pe parcursul celor trei decenii în cadrul MAIB, am învățat lucruri noi și continui să fac acest lucru până în prezent. Ba mai mult, dezvoltarea și perfecționarea continuă a calității personalului băncii a fost întotdeauna o sarcină strategică a MAIB. Anume profesionalismul, competența și eficiența angajaților instituției asigură dezvoltarea acesteia.

În MAIB întotdeauna am muncit împreună pentru a realiza idei comune și am avut capacitatea de a direcționa realizările individuale spre obiectivele băncii. Echipa MAIB a fost și rămâne o valoare deosebită, care a contribuit în permanență la obținerea unor rezultate neobișnuite.

Știți, bancherul care își iubește meseria poate fi comparat cu un pictor. Ambii așteaptă să le vină inspirația și se apucă de lucru. Întotdeauna am vrut să aflăm și să facem ceva nou mai bine decât ceilalți. Acest lucru am încercat să îl transmitem și subalternilor mei.

A face un lucru mai bine decât alții, în primul rând, înseamnă a face față concurenței. Băncile sunt instituții foarte specifice, care trebuie să înțeleagă profund așteptările pieței și ale participanților acesteia. Doar anticipând aceste procese poți face o activitate bancară calitativă și de lungă durată. MAIB corespunde acestor așteptări – s-a schimbat și se schimbă mereu. Este o bancă puternică, care s-a diferențiat întotdeauna prin produsele și serviciile sale inovatoare.

Toate acestea i-au oferit MAIB posibilitatea de a avea și a păstra poziția de lider în concurență – lucru extrem de important pentru orice companie. În același timp, banca are tot potențialul necesar pentru a rămâne liderul sectorului bancar. Cu atât mai mult că astăzi principalii competitori ai MAIB sunt bănci străine, cu experiență vastă și cunoștințe excelente în domeniu.

**Profit: Privind acum în trecut, în anii când erăți la cârma MAIB, ce din poziția de astăzi ar fi trebuit să se facă altfel și de ce?**

**N.V.:** Nu cred că ar trebui să schimbăm ceva! În același timp, aș vrea să menționez că nu din vina băncii noastre sau a sectorului bancar au fost ratate multe lucruri importante, care puteau să aducă numeroase posibilități acestei țări. Băncile autohtone pot mult mai mult, dar situația pentru dezvoltarea acestora nu a fost întotdeauna adecvată.

**Profit: Adică poziția și acțiunile instituțiilor de stat în apariția, formarea și dezvoltarea sectorului bancar moldovenesc, în ansamblu, și a MAIB, în particular, pot fi calificate mai mult ca negative, decât pozitive?**

**N.V.:** Au fost vremuri când mai bune, când mai rele... La acest capitol aș vrea să vă spun un singur lucru – MAIB ar fi putut fi deja de mult timp o bancă regională. Aveam toate șansele pentru a ieși în afara țării... eram mult mai dezvoltată decât unele bănci din România, Ucraina, Bulgaria etc., iar organismele internaționale cu care colaboram în acea perioadă erau gata să ne primească în rândurile lor. N-am izbutit a face acest lucru, doar pentru că situația din țară n-a permis! Iar dacă autoritățile din țară nu înțeleg scopurile reale care pot fi atinse, în primul rând, pentru binele societății și a economiei, atunci ce poate face un bancher? Cu părere de rău, politicul a avut și are prea multe tangențe cu sectorul bancar.



**Profit: În opinia Dvs, în cele trei decenii de activitate, ce a fost fundamental de important pentru MAIB, fără de care banca nu ar fi fost așa cum o știm astăzi?**

**N.V.:** Fundamental de important pentru MAIB a fost procesul de transformare. Banca a avut întotdeauna spiritul de revoluționar și curiozitatea de a participa la schimbare. MAIB a învățat a face strategii și tactici și a le realiza. E foarte important să poți să-ți schimbi atitudinea față de ceea ce ai, ce ești și ceea ce faci.

Astfel, de la înființarea sa, MAIB a parcurs trei etape de transformare. Prima se referă la procesul de tranziție de la o bancă sovietică la una modernă. A doua transformare a durat o perioadă mai îndelungată – pe parcursul exercitării mandatului meu de Președinte al MAIB, adică mai bine de 17 ani. A treia – transformarea digitală – a fost lansată de dl Serghei Cebotari și urmează în continuare a fi implementată de către noua conducere a băncii.

Recent s-au desfășurat câteva ședințe cu privire la strategia pe mai departe a MAIB. Am cunoscut mai îndeaproape personalul cheie, noii manageri, și acționari. Apreciez faptul că avem o echipă tânără, cu o viziune nouă, idei bune și un scop bine ținut. Astfel, banca își actualizează strategia și tactica mișcării pe următorii patru ani, iar unul din tre elementele cheie rămâne a fi digitalizarea.

Transformarea digitală este de fapt solicitată de societate. Tinerii sunt entuziasmați de digitalizare, de rapiditatea serviciilor oferite, de posibilitatea de a face mai multe lucruri odată și de a soluționa rapid problemele apărute. Toate acestea impun ca și sistemul bancar să se reformeze.

**Profit: Deci, considerați că băncile vor fi ceva mai mult decât simple instituții financiare?**

**N.V.:** MAIB, cu siguranță, și-a propus și vrea să devină ceva mai mult... deocamdată nu pot însă să spun mai mult în această privință.

Cert e că avem o bază solidă de clienți, suntem cel mai recunoscut brand în R. Moldova, liderul sectorului bancar și intenționăm să rămânem la locul unde ne aflăm astăzi. Pentru aceasta vom lucra și investi mai activ și mai rapid în direcția de digitalizare.

**Profit: Totuși, veți păstra prezența fizică a băncii?**

**N.V.:** Probabil, da. Însă, nimeni astăzi nu poate spune în ce măsură. Îmbrățișând tehnologiile noi va trebui să ne uităm dacă nu am depășit o anumită limită, după care am putea fi respinși. Digitalizarea e un domeniu important și necesar, care implică și multe riscuri.

**Profit: Dacă e să ne întoarcem un pic înapoi. Transformarea cea mai importantă în perioada mandatului Dvs. a fost faptul că MAIB a cunoscut un domeniu adiacent celui bancar și a devenit acționarul mai multor companii –**

---

**„MAIB ÎN PERMANENȚĂ A ÎNCERCAT SĂ GĂSEASCĂ UN „MIJLOC DE AUR” ÎNTRE INVESTIȚII, DIVIDENDE ȘI CAPITALIZARE. AM EXPLICAT ACȚIONARILOR NOȘTRI AMĂNUNȚIT ȘI PE ÎNȚELESUL TUTUROR CEEA CE FACEM ȘI AM GĂSIT ÎNȚELEGERE ÎN RÂNDURILE LOR. EXPERIENȚA NE-A ARĂTAT CĂ DACĂ NU DISCUȚI CU EI – SE VOR OPUNE CU VEHEMENȚĂ”.**

**NATALIA VRABIE**



**activitate ce a distins întotdeauna MAIB față de alte bănci. Vă rog să ne relațați în capitalul căror companii a fost prezentă MAIB și ce i-a oferit acest lucru?**

**N.V.:** Într-adevăr, în perioada mandatului meu, MAIB a început activ a face investiții directe în întreprinderi. Companiile în care banca are sau a deținut participații la capital operează în diferite sectoare ale economiei moldovenești.

De exemplu, am susținut de la bun început companiile Glass Container Company și Glass Container Prim, care în timp au devenit furnizori și producători recunoscuți pe plan internațional de soluții pentru ambalajele din sticlă, ce exportă produsele sale în peste 20 de țări din întreaga lume. După ce compania a atins un anumit nivel de dezvoltare și s-au găsit investitori calitativi, recent, MAIB și-a vândut participația.

Prezența în aceste întreprinderi ne-a fost de mare folos, întrucât, ulterior, am creat două companii fiice – Moldmediacard (99%) și compania MAIB-Leasing (100%).

În același timp, am fost mulți ani la rând alături de Sudzucker Moldova – liderul ramurii de cultivare a sfeclii de zahăr din R. Moldova. Respectiva investiție, de asemenea, a fost vândută. O altă istorie de succes a fost prezența MAIB în capitalul companiei Purcari – liderul incontestabil în rândul vinurilor de clasă premium din R. Moldova, recunoscut la nivel mondial. Portul Internațional Giurgiulești și-a lansat activitatea grație BERD și MAIB. Una dintre condițiile de bază ale acestei instituții financiare internaționale a fost faptul că anume MAIB va credita activitățile Portului.

Există numeroase istorii de succes de acest gen, inclusiv fondarea și dezvoltarea revistei Profit, în capitalul căreia, în anul 1998, banca deținea 40% din acțiuni. La început, MAIB, prin participarea sa, a contribuit la organizarea corectă a afacerii, iar, ulterior, când lichiditatea publicației a crescut, banca și-a vândut cu amabilitate acțiunile în folosul redacției, iar relația de colaborare fructuoasă s-a menținut.

În acele timpuri, am vrut să fac cât mai multe proiecte de acest gen, însă, după cum am mai menționat, nu am găsit susținerea necesară la nivel de stat.

MAIB – în calitate de bancă investitor, ar fi putut menține atunci active mii de locuri de muncă. Multe lucruri ar fi putut să fie schimbate. Mereu am ținut la țara noastră și voiam să fac cât mai multe lucruri frumoase și importante pentru aceasta.

De asemenea, îmi pare rău că și alte bănci comerciale nu s-au implicat în activitatea investițională a țării. Consider că băncile trebuie să fie motorul de dezvoltare a sectorului privat din R. Moldova, să impulsioneze creșterea întreprinderilor autohtone atât pe piața internă, cât și externă.

**Profit: Care a fost de-a lungul anilor scopul principal al politicii de investiții a MAIB?**

**N.V.:** Întotdeauna ne-am propus să sporim eficiența entităților în care am investit, să-i ajutăm să genereze

profitabilitate durabilă și să se diferențieze în activitatea lor prin transparență și profesionalism. Și, nu în ultimul rând, să asigurăm randamente sporite acționarilor noștri.

**Profit: Dar, cât de dificil a fost să convingeți cei peste trei mii de acționari să investească profitul băncii în formarea unui portofoliu de investiții?**

**N.V.:** Nu a fost dificil. Întotdeauna am încercat să minimizăm riscurile și să realizăm investițiile astfel încât acestea să nu fie în detrimentul plății dividendelor. În același timp, nu am plătit des dividende, întrucât prioritar era capitalizarea instituției. Pentru a dezvolta un business, dar mai ales un pilon al sistemului bancar din țara noastră, trebuie să deții și un capital corespunzător.

**Profit: Cât de capitalizată a fost MAIB sub președinția Dvs.?**

**N.V.:** Întotdeauna am avut o capitalizare bună, în unele perioade și peste 20%. În ceea ce privește rentabilitatea capitalului (ROE), MAIB ajungea uneori la fel la peste 20%, ceea ce este extrem de greu de obținut în condițiile țării noastre.

MAIB în permanență a încercat să găsească un „mijloc de aur” între investiții, dividende și capitalizare. Am explicat acționarilor noștri amănunțit și pe înțelesul tuturor ceea ce facem și am găsit înțelegere în rândurile lor. Experiența ne-a arătat că dacă nu porți discuții cu ei – se vor opune cu vehemență.

**Profit: MAIB a fost una dintre primele bănci din țară care nu doar a făcut investiții directe, ci și a stabilit parteneriate cu instituții financiare internaționale, în special cu BERD. Vă amintiți detaliile acestor negocieri și primele contracte de împrumut semnate?**

**N.V.:** Desigur! Din start aș vrea să menționez că cooperarea cu instituțiile financiare internaționale a fost și este în continuare una dintre direcțiile strategice pentru MAIB.

Colaborarea cu BERD a început la puțin timp după înființarea băncii noastre. De la primele întâlniri cu reprezentanții BERD a fost clar că există o dorință sinceră de cooperare din ambele părți. Astfel, de-a lungul anilor, mai multe facilități de credit și asistență tehnică au fost acordate MAIB de către BERD, inclusiv prima linie de credit în valoare de \$20 mil., acordată în 1995. Au urmat multe alte facilități după aceea.

Negocierile cu privire la prima linie de credit ne-au demonstrat, în primul rând, pe cât de transparent poate fi un proces de creditare într-o instituție financiară. În al doilea rând, am înțeles că un bancher trebuie să aibă valori clare și să se conducă după principii de corectitudine și integritate.

În special, înainte de a oferi linia de credit, în R. Moldova a venit o echipă a BERD care ne-a acordat diverse întrebări despre mediul de afaceri din țară, bancă etc. Nu știam atunci că, de fapt, acesta a fost un test și pentru mine în calitate de bancher. În același timp, nu înțelegeam că linia de credit se acordă și în funcție de calitățile managementului și a întregii instituții. În special, persoana care duce tratativele este studiată minuțios de către BERD și doar dacă aceasta deține valorile și calitățile necesare va fi primită călduros în calitate de partener al instituției. Ulterior, am fost invitați la Londra pentru a semna contractul.

Anume din comunicarea cu reprezentanții BERD am învățat multe lucruri, de care pe atunci nu aveam idee. Ei nu ne spuneau cum trebuie să facem, ci, mai degrabă, întrebările lor serveau drept învățăminte pentru noi – în acea perioadă trebuia să găsim răspunsuri la multe întrebări și astfel învățăm în același timp.

De-a lungul celor trei decenii, partenerii noștri, dintre care cu unii am colaborat chiar de la început – din 1993, au fost valoarea de care ne-am folosit, în sensul bun al cuvântului, în măsura în care am putut. De aceea, când capeți un nou partener trebuie să îi la el indiferent de ce s-ar întâmpla.

Întotdeauna am spus colectivului și acționarilor că MAIB nu ar fi devenit ceea ce este astăzi, dacă din primii pași nu ar fi avut alături parteneri de încredere, precum este BERD, care, și ea la rândul ei, serbează în aprilie curent 30 de ani de activitate în slujba tranziției. Le mulțumesc pe această cale lucrătorilor bancari de la BERD pentru colaborarea fructuoasă de pe parcursul primelor trei decenii de existență a MAIB.

**Profit: Vă amintiți de primele tranzacții cu acțiunile MAIB la Bursa de Valori a Moldovei? La ce preț se tranzacționau atunci hârtiile de valoare ale băncii?**

**N.V.:** Sincer vorbind, nu prea acord atenție acestui lucru, întrucât așa caracterizează piața de capital a R. Moldova ca fiind „mai mult moartă decât vie”. Actualmente, în MAIB ne gândim la plasarea unei oferte publice inițiale (Initial Public Offering, IPO) în afara țării. Imediat cum vom reuși acest lucru – vom testa cu adevărat care este



Foto: Înmânarea MAIB a premiului acordat de BERD = „Cea mai activă bancă în cadrul Programului de Facilitare a Comerțului în anul 2011”.

**„ÎNTOTDEAUNA AM SPUS COLECTIVULUI ȘI ACȚIONARILOR, CĂ MAIB NU AR FI DEVENIT CEEA CE ESTE ASTĂZI, DACĂ DIN PRIMII PAȘI NU AR FI AVUT ALĂTURI PARTENERI DE ÎNCREDERE, PRECUM ESTE BERD, CARE, ȘI EA LA RÂNDUL EI, SERBEAZĂ ÎN APRILIE CURENT 30 DE ANI DE ACTIVITATE ÎN SLUJBA TRANZIȚIEI. LE MULȚUMESC PE ACEASTĂ CALE LUCRĂTORILOR BANCARI DE LA BERD PENTRU COLABORAREA FRUCTUOASĂ DE PE PARCURSUL PRIMELOR TREI DECENII DE EXISTENȚĂ A MAIB”.**

**Natalia VRABIE**

prețul acestui activ. În prezent, ne ajustăm planul de afaceri pentru următorii patru ani, deci sperăm să ne încadrăm cu plasarea unei IPO în termenul respectiv.

**Profit: În prezent, portofoliul MAIB include aproape 1 000 000 de clienți. Credeți că este loc de mai bine?**

**N.V.:** Sunt încredzătoare în acest lucru! Chiar dacă nu ca număr de clienți, ca volum al operațiunilor bancare – la sigur. În R. Moldova nivelul de bancarizare rămâne a fi unul redus. Respectiv, există încă multe oportunități de creștere a sectorului bancar moldovenesc, în general, și a portofoliului de clienți al MAIB, în particular.

**Profit: Cum ați dori să vedeți și ce îi doriți MAIB în cel de-al patrulea deceniu de activitate?**

**N.V.:** Îi doresc să păstreze pozițiile de lider prin schimbare permanentă și perfecționare calitativă. Să fie o companie puternică, tehnologizată și inovatoare, care să corespundă așteptărilor clienților și acționarilor la cele mai înalte standarde. Să se concentreze pe dezvoltarea sănătoasă, ce-i va asigura o profitabilitate durabilă în timp. Iar toate acestea per ansamblu să ducă la atragerea unui investitor strategic în capitalul MAIB. La Mulți Ani! La mai mult și la mai mare! ■



## SERGHEI CEBOTARI:

*MAIB întotdeauna a contribuit la asigurarea unui viitor mai bun ACASĂ*

SĂ TE DETAȘEZI ÎNTR-O CONCURENȚĂ ACERBĂ ESTE O REALIZARE, ÎNSĂ ȘI MAI MARE ESTE REALIZAREA ATUNCI CÂND O BANCĂ REUȘEȘTE SĂ SE MENȚINĂ ÎN TOPUL PERFORMANȚEI ȘI CREDIBILITĂȚII. PE PARCURSUL MANDATULUI CELUI DE-AL TREILEA PREȘEDINTE AL COMITETULUI DE CONDUCERE AL MOLDOVA AGROINDBANK (MAIB), SERGHEI CEBOTARI, BANCA A REUȘIT CU DEMNITATE SĂ-ȘI PĂSTREZE REPUTAȚIA INTACTĂ. ÎN PARALEL, MAIB S-A STRĂDUIT SĂ FIE UN EXEMPLU DE AFACERE CARE SE DEZVOLTĂ CONTINUU, ÎNTR-UN MOD ONEST ȘI TRANSPARENT, ȘI CARE ESTE UN EXEMPLU ȘI DE RESPONSABILITATE SOCIALĂ, SUSȚINÂND SECTOARELE FĂRĂ DE CARE O SOCIETATE NU ARE VIITOR: EDUCAȚIE, CULTURĂ, SĂNĂTATE, SPORT. ÎNTR-UN INTERVIU ACORDAT ÎN EXCLUSIVITATE REVISTEI PROFIT, BANCHERUL A RELATAT DESPRE TRAIECTORIA MAIB PE PARCURSUL MANDATULUI SĂU, REZULTATELE FINANCIARE OBȚINUTE, PRECUM ȘI DESPRE PROVOCĂRILE MAJORE DIN DOMENIU.

**Profit: Dl Cebotari, e bine știut că e una să devii lider și e cu totul altceva să menții acest statut. Această sarcină v-a revenit Dvs. într-o perioadă plină de provocări. Cum apreciați traiectoria MAIB pe parcursul mandatului Dvs.?**

**Serghei CEBOTARI:** Pentru sectorul bancar cuvântul „provocări” este la el acasă. Cu atât mai mult pentru un lider al sectorului. Stabilindu-ți standarde și obiective înalte, e firesc ca acestea să existe.

Mie mi-a fost dat să conduc banca într-o perioadă când am setat standarde și obiective foarte înalte, care cereau profesionalism, coeziune, consecutivitate, viteză, concentrare maximă pentru a fi realizate. A fost o provocare pe care am generat-o noi, echipa MAIB, pentru a fi mereu MAIBuni. Iar pe de altă parte, a trebuit să facem față unor așa-zise provocări care au echivalat cu situații de criză prelungite, cauzate de diverși factori externi. Mă refer aici la perioada mai mult decât tensionată din anii 2014-2018, când presiunea exercitată asupra echipei de management de către acționarii netransparenți a fost uriașă, iar deja în 2020 a trebuit să ne adaptăm peste noapte și să creăm cu o rapiditate incredibilă condiții care să ne permită activitate continuă în perioada pandemică.

A trebuit să gestionăm provocările interne și să asigurăm îndeplinirea obiectivelor stabilite, ca să ne menținem statutul de lider, iar, în paralel, să demonstrăm rezistență în gestionarea provocărilor externe, pentru a păstra reputația băncii intactă.

Nu a fost deloc simplu, pe alocuri a fost chiar extrem de complicat. Dar cu atât mai mare a fost satisfacția reușitei. În pofida tuturor provocărilor, dar și datorită ambiției echipei de a atinge și chiar de a supraîndeplini obiectivele stabilite, MAIB nu doar și-a menținut statutul de lider, dar l-a și consolidat.

**Profit: Multe persoane consideră că „banca a avut noroc” că anume Serghei Cebotari a fost ales Președinte pentru această perioadă. La ce se referă acestea?**

**S.C.:** Corect ar fi fost să le fie adresată lor această întrebare. Dar dacă mă întrebați pe mine, pot să spun că banca a avut noroc, după cum v-ați exprimat, de fiecare dintre cei trei Președinți. Toți trei am crescut, dacă pot să zic așa, și ne-am dezvoltat profesional în această bancă, i-am cunoscut și cunoaștem în continuare fiecare venă și terminație nervoasă, știm cum funcționează fiecare piesă a acestui mecanism foarte complex. Toți trei suntem oameni din interior și am investit nu doar cunoștințe și abilități manageriale, dar și am pus suflet în tot ceea ce am făcut, am fost scutul băncii atunci când a fost necesar. Datorită acestui fapt, MAIB a fost mereu la înălțime. Banca a făcut față cu demnitate tuturor crizelor financiare care au avut loc până acum. Indiferent dacă vorbim despre criza financiară din 1998 sau de cea din 2007-2009, sau din 2014-2018, MAIB a înregistrat mereu rezultate financiare pozitive și a avut o traiectorie mereu ascendentă.

**Profit: Reieșind din rezultatele menționate mai sus, vă rog să specificați ce reprezintă MAIB pentru sistemul bancar moldovenesc?**

**S.C.:** MAIB a fost și rămâne locomotiva sectorului bancar național, o bancă sistemică, conștientă de rolul important care-i revine în dezvoltarea sectorului financiar-economic, iar echipa sa abordează la modul cel mai serios acest rol.

Dar adevărata esență se ascunde după aceste cuvinte. Dincolo de toate și mai înainte de orice, MAIB este o echipă de OAMENI de valoare, de profesioniști de nota 10, care cunosc foarte bine piața, știu să analizeze și să își asume riscuri, care sunt dedicați, uniți și împărtășesc aceeași viziune. Ei sunt cei care transformă MAIB într-o instituție vie, cu sufletul pentru această țară, și care-și dorește mai mult ca orice să o vadă prosperând și să aibă cetățeni mândri că s-au născut anume aici. De aceea, ne-am concentrat eforturile pentru ca persoanele fizice să aibă acces la produse și servi-





**„NE-AM STRĂDUIT CA MAIB SĂ FIE UN EXEMPLU DE AFACERE CARE SE DEZVOLTĂ CONTINUU, ÎNTR-UN MOD ONEST ȘI TRANSPARENT, ȘI CARE ESTE UN EXEMPLU ȘI DE RESPONSABILITATE SOCIALĂ, SUSȚINÂND SECTOARELE FĂRĂ DE CARE O SOCIETATE NU ARE VIITOR: EDUCAȚIE, CULTURĂ, SĂNĂTATE, SPORT. ASTFEL, BANCA A AVUT ÎNTOTDEAUNA VERTICALITATE, A CREZUT ÎN MISIUNEA ȘI VIZIUNEA SA ȘI A FĂCUT TOT CE I-A STAT ÎN PUTERI PENTRU A CONTRIBUI LA ASIGURAREA UNUI VIITOR MAI BUN ACASĂ”.**

**SERGHEI CEBOTARI**

cii financiar-bancare care să-i ajute să-și sporească bunăstarea, iar businessul să aibă susținere pentru a crește și a se dezvolta acasă.

În paralel, pentru că suntem o țară care încă mai are nevoie de exemple pozitive în toate sectoarele, ne-am străduit ca MAIB să fie un exemplu de afacere care se dezvoltă continuu, într-un mod onest și transparent, și care este un exemplu și de responsabilitate socială, susținând sectoarele fără de care o societate nu are viitor: educație, cultură, sănătate, sport. MAIB s-a implicat mereu și pe această dimensiune, acesta fiind felul nostru de a le spune mulțumesc sutelor de mii de clienți care au încredere în MAIB.

MAIB a avut întotdeauna verticalitate, a crezut în misiunea și viziunea sa și a făcut tot ce i-a stat în puteri pentru a contribui la asigurarea unui viitor mai bun ACASĂ.

**Profit: Vorbind în cifre și în termeni strategici, cum a evoluat banca pe parcursul mandatului Dvs.?**

**S.C.:** De o manieră demnă de MAIB! Altfel nici nu putea fi! Deși a fost o perioadă foarte complicată, când am fost nevoiți să ținem piept la mai multe încercări, inclusiv lipsa finanțării străine, am rezistat și nu am cedat nici un centimetru din pozițiile noastre. Am asigurat un nivel destul de înalt de capitalizare, iar evoluțiile ulterioare au demonstrat că aceasta a fost absolut necesară pentru a trece cu succes toate testele acelei perioade.

Am ajustat strategia, pentru a corespunde necesităților clienților, cerințelor timpului și tendințelor din sector. Am pus accentul pe digitalizare și sunt mândru de saltul calitativ pe care l-a făcut banca în această direcție, dezvoltând serviciu după serviciu pentru a ajunge la un ecosistem digital pus la dispoziția clienților, oferindu-le practic acces la banca lor în orice moment și din orice colț al lumii.

Întreaga echipă a lucrat continuu pentru a îmbunătăți mereu nivelul de deservire a clienților. Iar aici nu există o limită. Nu există un moment când poți să spui că gata, am atins apogeul, mai bine de atât nu se poate. Deservirea clienților este una dintre direcțiile care va fi constant pe agendă și în topul priorităților.

Dacă e să vorbim în cifre, am înregistrat rezultate excelente, mai ales pentru o perioadă în care ne-a fost blocat completamente accesul la resurse internaționale. Am majorat portofoliul de credite de 1,7 ori, iar cel de depozite a sporit de 2,5 ori. Am dublat practic activele și profitul băncii. Numărul clienților a atins practic un milion, majorându-se de 1,8 ori în perioada anilor 2013-2020.

**Profit: Ce ați lăsat succesului Dvs.?**

**S.C.:** O echipă de profesioniști pentru care MAIB înseamnă enorm de mult. O instituție foarte bine capitalizată, cu un fundament care-i permite să atingă orice obiective și-ar stabili. O bază de clienți loiali care văd în MAIB un partener de încredere. O adevărată comoară care a lucrat mereu pentru binele acestei țări și sper că în continuare va fi nu mai puțin de atât.

**Profit: Care este urarea Dvs. pentru MAIB la 30 de ani?**

**S.C.:** Să fie mereu liderul cu rădăcinile în această țară și cu sufletul pentru oamenii ei. La Mulți Ani, MAIB! ■