

« Андрей Глевацкий: maib станет первым молдавским банком, разместившим IPO

Интервью с заместителем председателя
правления **maib** Андреем Глевацким



Совсем недавно **maib** прошел через ребрендинг. Это визуальное преобразование, как было заявлено, реализовано в контексте новой стратегией развития банка. В чем она все-таки заключается?

В первую очередь, мы хотели заявить, что банк меняется, переходит на другую ступень развития. Представив новый бренд нам, как мне кажется, удалось достичь цели и сказать, что мы уже другие, в том числе, не стесняемся

писать свое имя с маленькой буквы, что о многом говорит. В общем, для своих клиентов **maib** стал ближе, понятнее.

Первая часть проекта по ребрендингу, судя по реакции, была реализована очень хорошо. Но тут важно, чтобы эти удачные визуальные изменения оправдали ожидания клиентов в плане качественного роста всего спектра оказываемых услуг. Поэтому мы активно работаем в этом направлении. И я уверен, что у нас все получится, учитывая ту трансформацию, через которую проходят практически все подразделения, процессы банка.

Важным изменением является также акцент на прозрачности и понятности цен и продуктов, отсутствии скрытых комиссий или тарифов. И хотя такой шаг несет определенные риски, связанные с тем, что не все клиенты понимают, насколько заявленные другими игроками ставки в 6% реально могут достигать уровня в 20%, мы все же считаем, что клиент должен получить максимально понятную и прозрачную информацию о том, сколько стоит продукт на самом деле, независимо от того, идет речь о кеш кредите для физлица или же об инвестиционном кредите для юридического лица. На сегодняшний день все тарифы **maib** прозрачны и не содержат в себе никаких сюрпризов. Уверен, что со временем и другие банки последуют нашему примеру.

В частности, **maib**, помимо всего прочего, обновил свою стратегию, добавив в нее довольно амбициозный элемент о необходимости стать более привлекательным финансовым учреждением на внешних рынках. Я имею в виду IPO. В данном контексте уже создана рабочая группа, которая отвечает за реализацию этого сложного проекта.

У меня нет сомнений в том, что акции банка будут выведены на внешние биржевые площадки, и **maib** станет первым молдавским банком, разместившим IPO. Тем самым, будет не только открыта аналогичная возможность для других банков, компаний Молдовы, но и появится возможность привлечь новых инвесторов.

maib постоянно диверсифицирует гамму услуг, оказываемых клиентам. Какие продукты, выведенные на рынок в последнее время, стали самыми востребованными?

Если говорить о предложениях для юридических лиц у нас, в первую очередь, очень хорошо получилось возобновить несколько партнерских программ. Дело в том, что сегодня мы стараемся позиционировать **maib** не как классический банк, а как часть экосистемы, в которую стремятся попасть предприниматели, нацеленные на последовательное развитие. И в этом направлении мы прилагаем усилия для поиска, скажем так, правильных партнеров и схем партнерства.

Партнерские программы по кредитованию приобретения агротехники у нас были активизированы в мае текущего года и по итогам октября уже имеем продажи по данному направлению в десять раз больше сравнительно с прошлым годом. Согласитесь, это неплохой показатель.

Помимо этого, для долгосрочного роста сельхозпроизводителям нужна не только современная техника, но и последние разработки в области защиты растений. И в этом направлении мы делаем акцент на партнерство по всем направлениям, связанным с агропроизводством. Во втором и третьем квартале мы активно работали над привлечением партнеров, предлагающих удобрения, гербициды, пестициды и т.п., в общем, все то, что ежегодно нужно каждому сельхозпроизводителю. Банк также нарастил кредитование проектов по защите садов от ранних заморозков, града и по созданию систем орошения.

Совсем недавно нам удалось подключить партнеров по зеленой энергетике. Наш банк готов внести свой вклад в будущее Молдовы и всей планеты. И в этом контексте мы уже наладили партнерские отношения с несколькими компаниями, занимающимися проектными работами, поставками и монтажом ветряных и солнечных электростанций. В ближайшее время **maib** будет наращивать финансирование соответствующих проектов и есть все основания полагать, что мы станем самым крупным финансовым учреждением, инвестирующим в данное направление.

Но тут нужно отметить один очень важный момент: за последнее время у нас получилось выстроить совершенно новые процессы принятия решений о кредитовании в партнерстве. Наши клиенты уже убедились в том, что решение о выделении средств принимается всего за два часа. Все чаще, пока наши клиенты получают консультацию о технических преимуществах, например, сельхозтехники, которую они хотят приобрести, **maib** успевает одобрить запрашиваемый кредит.

Также я бы хотел отметить и целый ряд программ финансирования из внешних кредитных линий. Мы активно работаем с такими инструментами, которые довольно востребованы представителями малого и среднего бизнеса из разных секторов экономики, особенно, аграриями. На данный момент **maib** в рамках этих линий выдано кредитов на 1,3 млрд леев, что составляет порядка 35% обще-

го кредитного портфеля банка, а в следующем году мы намерены нарастить данную составляющую.

Андрей, но кредитование сельского хозяйства довольно рискованное направление...

...Отчасти, да. Но очень многое, если не все, зависит от избранной стратегии. В случае с аграрным сектором, как собственно и по другим направлениям, очень важно работать с ответственными, порядочными клиентами, которые пришли в этот бизнес надолго и всерьез. Также нужно стремиться к тому, чтобы стать для клиента не просто банком, а надежным партнером, который в определенных ситуациях предостережет от тех или иных решений, а в других – не только подскажет, но и подтолкнет к внедрению проектов развития.

Поэтому мы работаем над тем, чтобы стать технологическим советником для тех, которые, когда еще темно – уже в поле, а когда уже темно – еще там, по причине чего не всегда успевают задумываться о более отдаленных перспективах. Наш банк, зная финансовое положение клиента и понимая, что у него есть свободные средства и определенный запас прочности, советует, например, построить элеватор, холодильник, установить для их энергоснабжения солнечные батареи и т.д. Такие проекты уже реализованы и те, кто пошел на это очень благодарны, так как сумели не только диверсифицировать свой бизнес, но и исключить зависимость от других факторов, в том числе, роста цен на энергоносители.

Пандемия стала серьезным вызовом, в том числе, для банковской системы. По Вашему мнению, maib удалось приспособиться к работе в новой реальности?

Как бы то ни было, но нужно признать, что многие значимые изменения, которые имели место в **maib** в последнее время, например, такие как возможность вести бизнес, не выходя из дома, работать с любого гаджета и т.п., не произошли бы так оперативно, столь качественно, если бы не ограничения, вызванные COVID-19, острая необходимость искать быстрые и взвешенные решения в условиях пандемического кризиса...

Нужно признать, что новая реальность принесла с собой целый ряд вызовов, которые заставили иначе взглянуть на, казалось бы, привычные вещи, пересмотреть процессы, правила, применяемые и работающие годами. Да, на начальном этапе было много сложностей, но, в то же время, понимание того, что с этим придется жить, дало толчок и позволило достичь тех результатов, о которых мы говорили выше.

Сложно сказать, чем и когда все это закончится, но мне кажется, что бизнес научился справляться с проблемами, вызванными пандемией, находить правильные решения и двигаться вперед несмотря ни на что.