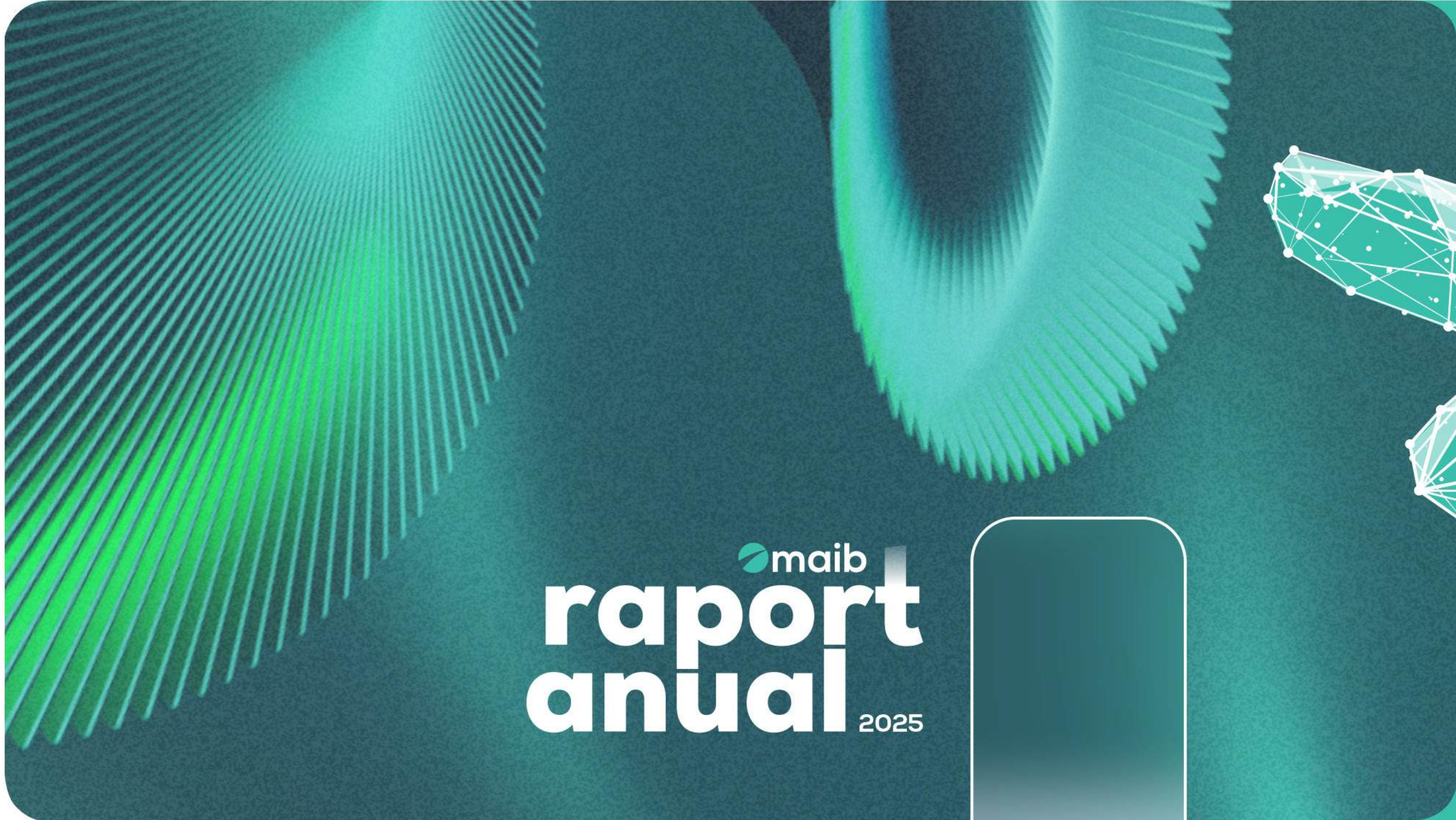
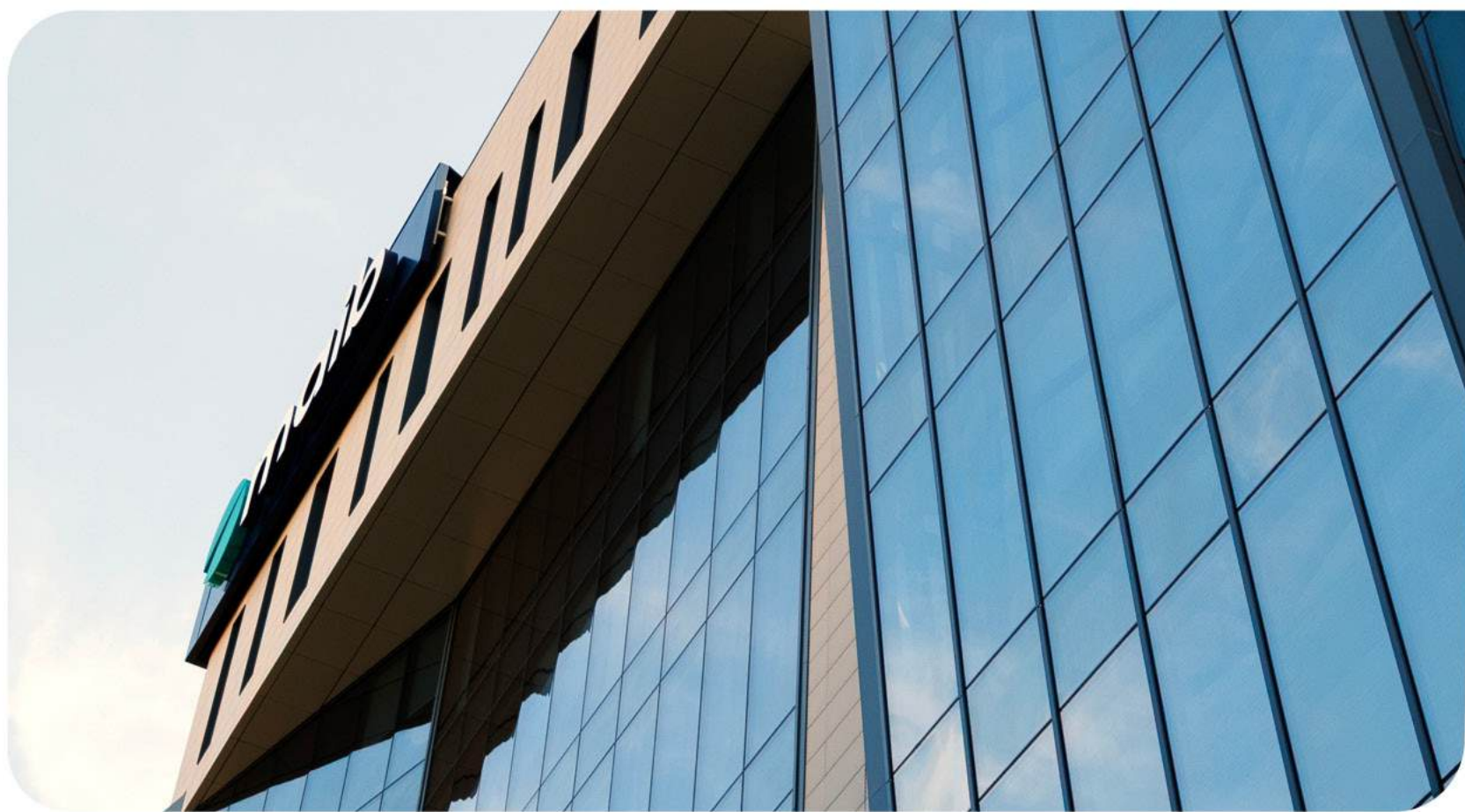




**raport
anual** 2025



Investiții responsabile în viitorul țării

MDL **1.3 mld** ^{+37% față de 2024}
portofoliu verde

22%
reducere a amprentei de carbon din operațiunile proprii în 2025

50 mW
cea mai mare instalație solară din Moldova, finanțată de maib

Accelerarea tranziției verzi a Moldovei

Susținerea instituțiilor necesare pentru Moldova

MOLDOVA
BUSINESS
WEEK 2025

GUVERNUL
MOLDOVEI
maib
Kredit

BIM

Co-fondator al Bursii Internaționale a Moldovei

Susținerea instituțiilor locale

Federația Moldovenească de fotbal | Chișinău marathon | teatre | inițiative educaționale

MDL **1.2 mld** atrași

al treilea program de obligațiuni corporative

4,594

investitori retail unici în cadrul a trei programe

Motor al economiei Moldovei

36.0%

cotă de piață pe segmentul IMM

44.0%

din toate creditele business acordate în Moldova de către maib

MDL **9.2 bln** ^{+47% față de 2024}

portofoliu de credite ipotecare

34.8% ^{+2.7pp față de 2024}

cotă de piață pe segmentul ipotecar

Am construit un brand bancar de top, cu infrastructură digitală, într-o piață cu potențial ridicat

Lider incontestabil pe piață,
accent pe experiența clientului



Economie în proces de aderare la UE
Grad redus de penetrare a serviciilor bancare



Brand național de top
Platformă digitală avansată,
interacțiuni sporită cu clienții



33.2%

Top of mind
liderul segmentului bancar

938 mii

Utilizatori retail digitali

40%

Raport DAU / MAU maibank

Cu produse pentru toate segmentele, creditarea inovatoare se reflectă în performanța financiară

Creditare diversificată pentru persoane fizice, IMM-uri și corporate



27.4% față de anul trecut
Creșterea portofoliului brut de credite

37.9%
Cotă de piață credite totale

Structura portofoliului:

43%	23%	34%
Retail	IMM	Corporate

Adoptarea inteligenței artificiale îmbunătățește eficiența, managementul riscurilor și experiența clienților



5

Cazuri de utilizare AI implementate

50%

Relevanță mai bună Next Best Product bazat pe AI

22.8% de la 18.0% față de anul trecut
(ROE)

46.8% de la 50.5% față de anul trecut
Raport cost/venit

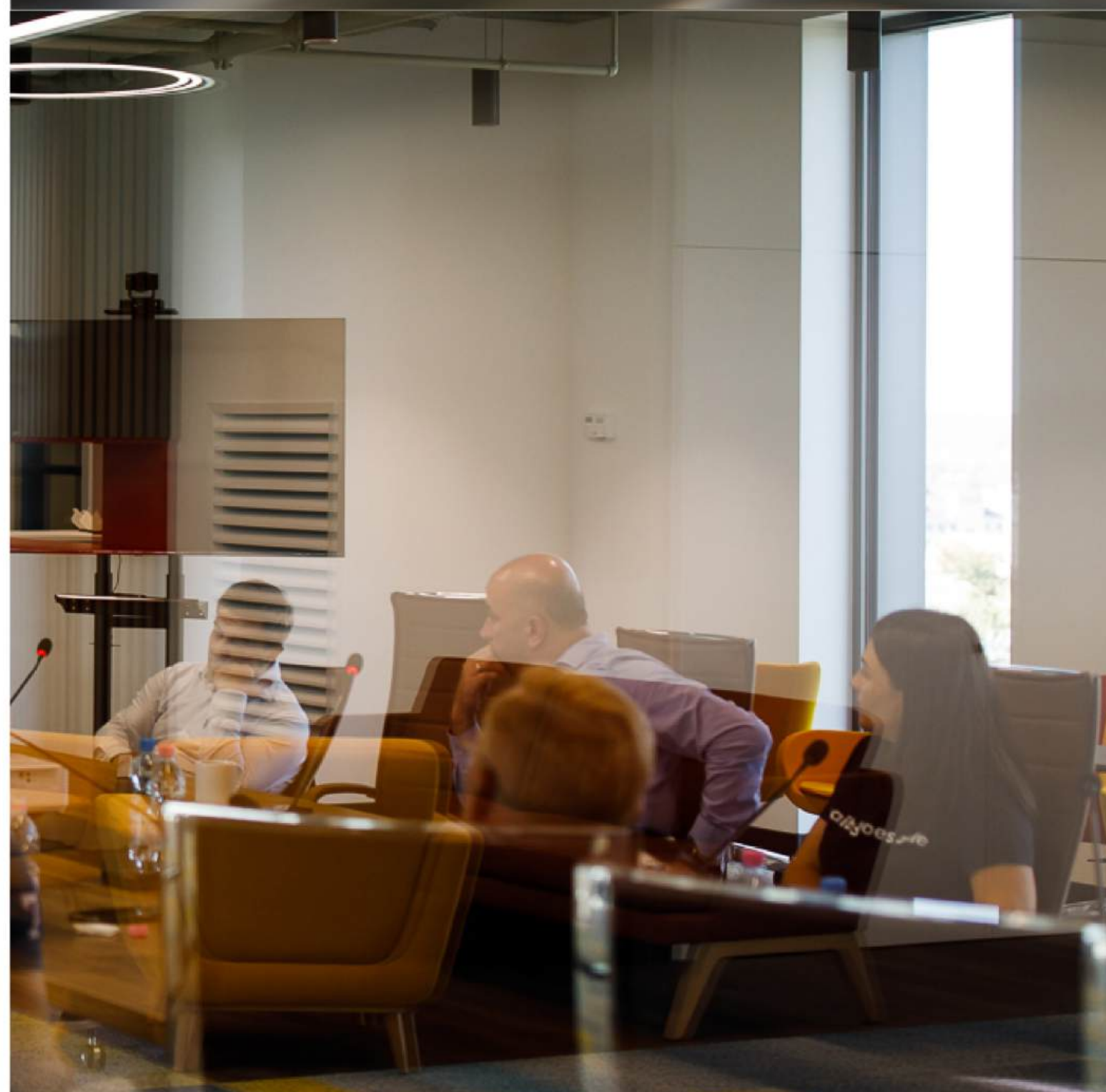
41.2% față de anul trecut
Creșterea profitului net



Creșterea disciplinată generează profitabilitate sustenabilă

Punem bazele unei organizații durabile pe termen lung

Cultură de risc conservatoare și guvernare conform celor mai bune practici



0.8% de la 1.7% față de anul trecut
Rata creditelor neperformante NPL

20.1%
Rata totală de adecvare a capitalului

378% față de 274% anul precedent
(LCR)

90% de la 89% față de anul trecut
Scor de engagement al angajaților / eNPS

34 ore de la 28 ore față de anul trecut
Ore medii de training per angajat

9.4% în scădere cu 3.7 pp față de anul trecut
Rata de demisii voluntare



Echipe implicate, bine pregătite și în continuă dezvoltare

Parteneriate de lungă durată cu instituții financiare internaționale



6
Număr de parteneri

MDL 802 mln
Volumul creditării de la IFI în 2025

cuprins

maib scurtă prezentare	01	perspective pe termen scurt	37
istoric	03	perspective economice pentru 2026	37
		planuri strategice	37
indicatorii anului 2025	04	governanță și riscuri	38
indicatori financiari cheie	04	declarația Președintelui Consiliului Băncii	38
indicatori operaționali cheie	04	structura guvernancei corporative	38
prezentare generală a performanței financiare	05	Consiliul Băncii	39
indicatori-cheie de performanță	08	responsabilitățile Consiliului Băncii	40
repere operaționale	09	raportul comitetului de risc	40
sustenabilitatea la maib	10	raportul comitetului de audit	41
prezentare generală a gestionării riscurilor	10	raportul comitetului de nominalizare și remunerare	41
mesajul Președintelui Consiliului	11	declarația responsabilităților membrilor Consiliului Băncii	42
mesajul Președintelui Comitetului de Conducere	11	raportul membrilor Consiliului Băncii	42
Moldova în cifre	12	Comitetul de Conducere	43
situația la nivel de țară	12	sustenabilitate	44
prezentare generală economică	13	responsabilitate socială corporativă, filantropie și sponsorizare	45
		audit intern	46
strategie și performanță	14	relații cu investitorii	46
strategia și model de afaceri	14	gestionarea riscurilor	47
divizia retail	16	principalele riscuri și incertitudini	49
divizia IMM	22	declarația de continuitate și viabilitate	51
divizia corporate	27	declarația non-financiară	51
oameni și cultură	30		
tehnologia informațională	32	glosar	52
operațiuni și logistică	32		
marketing și experiența clienților	33		
investiții și servicii de brokeraj	35		
maib leasing	36		
moldmediacard	36		
maib IFN (România)	36		



maib scurtă prezentare



Prezentul raport anual al Grupului maib cuprinde raportul de gestionare consolidat și individual, care trebuie citit împreună cu situațiile financiare consolidate și individuale anexate.

Grupul maib este format din BC „MAIB” S.A. („maib” sau „Banca”), în calitate de societate-mamă, și subsidiarele sale: OCN „MAIB-Leasing” S.A. („maib leasing”), „Moldmediacard” S.R.L. („Moldmediacard”), „MAIB TECH” S.R.L. („Maib Tech”) și „MAIB IFN” S.A.

În paginile acestui raport facem referire la:

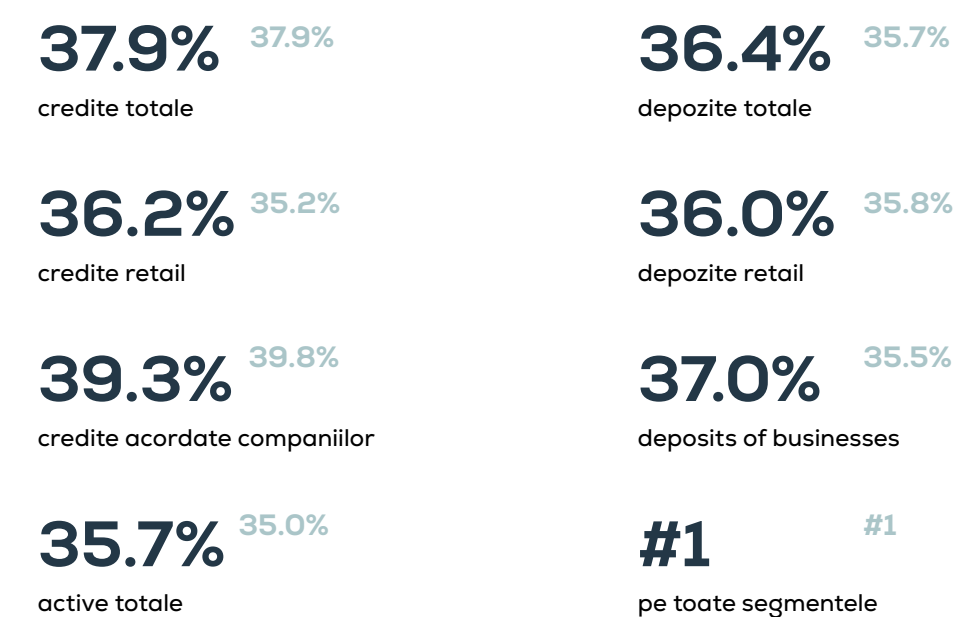
- Grupul Maib, referindu-se la bancă și la companiile sale subsidiare;
- maib, atunci când ne referim la Bancă.

Maib este cea mai mare bancă din Moldova și o instituție de referință în sectorul bancar național. Banca funcționează ca o bancă comercială universală, oferind o gamă completă de servicii clienților corporativi și de retail, inclusiv credite, depozite, gestionarea conturilor curente și soluții de plată. Maib investește, de asemenea, fonduri proprii și oferă servicii de brokeraj. Grupul cuprinde două subsidiare operaționale, inclusiv o societate de leasing și o entitate de procesare a cardurilor, precum și două subsidiare suplimentare care au fost înființate, dar nu și-au început încă activitatea. Activitățile Grupului se concentrează în Moldova și România.

leadership de piață

Maib deține o poziție de lider în aproape toate segmentele pieței bancare din Moldova.

Cotă de piață la sfârșitul anului



● 2025 ● 2024



baza de clienți

Maib are o bază extinsă de clienți, de aproape 1.151 mii persoane fizice, companii și alte organizații.

Retail	SME Banking	Corporate
1,092 mii clienți	58 mii clienți	720 clienți
<ul style="list-style-type: none"> Lider pe toate segmentele pieței retail, inclusiv credite, depozite și conturi curente Lider atât în emiterea cardurilor, cât și în acceptarea plăților cu cardul Cea mai bună experiență digitală din piața regională 	<ul style="list-style-type: none"> Lider pe piața IMM, cu o creștere semnificativă a cotei de piață în ultimii 5 ani Gamă largă de produse, susținută de o ofertă digitală în continuă extindere Ecosistem extins de parteneri și prezență în toate industriile 	<ul style="list-style-type: none"> Lider de lungă durată pentru companiile mari din Moldova Abordare personalizată pentru fiecare client, bazată pe modelul de relationship management Gamă largă și în continuă dezvoltare de produse și servicii

utilizatori maibank

938 mii

+22% față de anul precedent

utilizatori plători maibank

424 mii

+27% față de anul precedent



angajați



Maib este unul dintre cei mai mari angajatori din Republica Moldova și reunește o gamă diversă de competențe profesionale. În cadrul Grupului maib activează 2.964 de persoane, dintre care:

- 2.931 angajați în Bancă (dintre care 2.595 angajați cu normă întreagă)
- 18 angajați la maib leasing
- 15 angajați la Moldmediacard

În 2025, banca a fost recunoscută drept unul dintre cei mai atractivi angajatori din țară.

rețeaua de distribuție

Rețeaua de distribuție a maib combină prezența fizică cu cea digitală.

Aplicație digitală lider de piață

Aplicație cu o gamă completă de servicii bancare digitale:

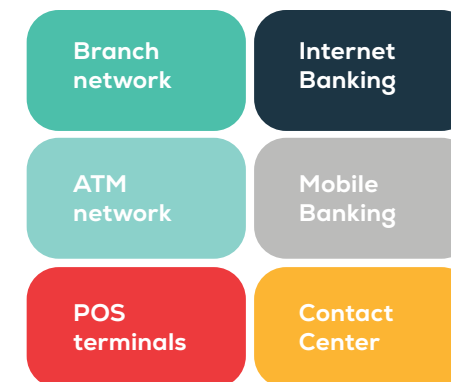
- administrarea completă a conturilor și produselor
- acces digital la credite, depozite, asigurări și plăți zilnice
- solduri în timp real, istoric tranzacții, schimb valutar și plăți utilități
- transferuri internaționale rapide prin SEPA și SWIFT
- onboarding și KYC complet digital
- asistență virtuală bazată pe AI și oferte personalizate de la parteneri

Rețea fizică extinsă și modernă

- 391 bancomate (ATM) și 539 terminale self-service
- 23,101 terminale POS, cea mai mare rețea din piață
- 91 sucursale și agenții care oferă servicii complete pentru clienți retail și non-retail

platformă de distribuție multichannel

	Agenții	ATM	POS
maib	91	391	23.1 mii
Competitor 1	132	332	14.7 mii
Competitor 2	67	269	10.5 mii
Competitor 3	58	174	1.7 mii



* Datele reflectă cea mai mare rețea pentru fiecare canal de distribuție
Sursa: Banca Națională a Moldovei



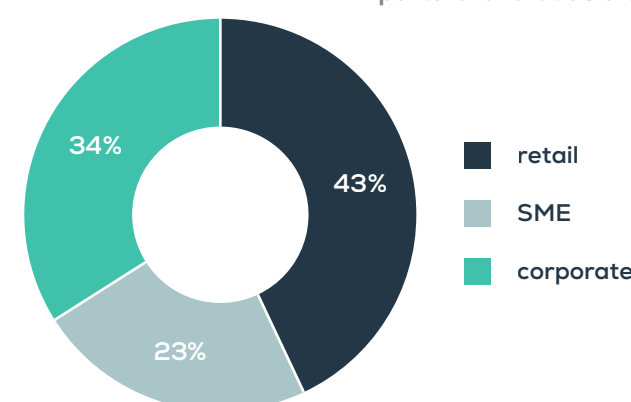
modelul de finanțare

Sursele de finanțare ale maib includ depozite ale clienților, obligațiuni, capitalul acționarilor și finanțări atrase de la instituții financiare internaționale și alți parteneri. Banca a atras finanțare de la IFC, EBRD, EFSE și GGF, inclusiv un împrumut subordonat – prima tranzacție de acest tip în sectorul bancar din Moldova. În 2025, maib și-a extins facilitățile de finanțare subordonată, consolidându-și reziliența financiară și sprijinind obiectivele strategice de creștere.

Segmente cheie de business

credite acordate clienților

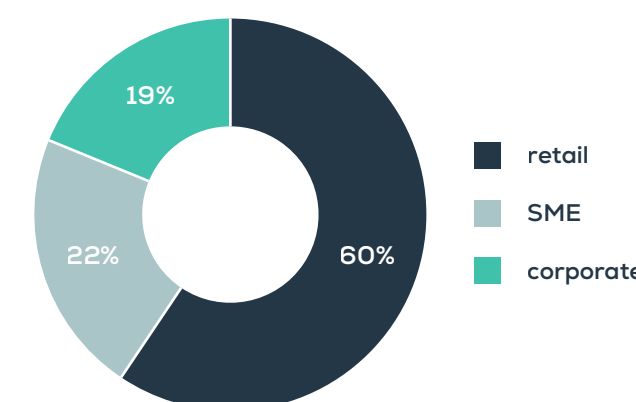
MDL **38.6** mld
portofoliul brut de credite



sursă: situații financiare (grup)

depozite ale clienților

MDL **52.6** mld
portofoliul brut de depozite



sursă: situații financiare (grup)

structura acționarilor

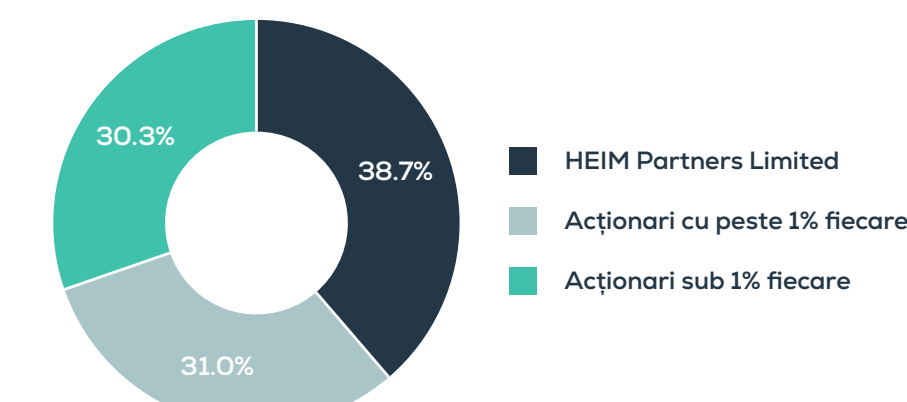
Maib are o bază largă de peste 3.000 de acționari, care include investitori instituționali, companii și persoane fizice.

Banca distribuie dividende, sub rezerva aprobării de către Banca Națională a Moldovei (BNM).

acționari

Structura acționarilor

HEIM este HEIM Partners Limited, o companie holding pentru BERD, Horizon Capital și Invalda INVL



source: maib shareholder register

istoric



1991

Se înființează Banca Comercială „Moldova Agroindbank” S.A.



1992-1999

- Maib devine unul dintre fondatorii Bursei de Valori a Moldovei și semnează primul acord cu BERD.
- Maib devine lider al sectorului bancar din Moldova în majoritatea categoriilor.



2000-2011

- Maib lansează cardurile cu cip VISA și Mastercard, precum și serviciul de Internet Banking pentru clienții retail.



2012-2019

- HEIM Partners achiziționează o participație de 41,09% din acțiunile maib.
- Este lansată maibank.



2020 - 2022

- Este lansată transformarea agile la nivelul întregii bănci.
- Cardurile digitale, Google Pay și Apple Pay sunt oferite pentru prima dată clienților din Moldova.



2023

- Maib depășește 1 milion de carduri în circulație.
- Este inaugurat noul sediu central, Maib Park, în centrul Chișinăului.
- Este lansat programul de obligațiuni corporative maib.



2024

- Este semnat un împrumut de 50 milioane EUR cu BEI.
- În Moldova sunt lansate plățile instant MIA.
- Returnare record de capital, de aproape 1 miliard MDL.



Iunie

- Maib intermediază emisiunea de obligațiuni municipale pentru Primăria Costești.



Mai

- Maib este acceptată în SEPA – un reper simbolic pentru bancă și clienții săi; tranzacțiile vor începe în octombrie 2025.
- EBRD premiază maib pentru prima tranzacție verde din cadrul programului TFP 2024 – „Green Trade Deal of the Year”.



Aprilie

- Maib devine prima bancă din Moldova care aplică noul mecanism de garantare a portofoliului de credite, lansat de ODA.



Martie

- Maib devine Partener General al Teatrului Național „Mihai Eminescu”, susținând dezvoltarea culturală.
- Maib devine lider în cadrul Programului „373”.
- Maib lansează o nouă inițiativă pentru clienții Corporate – analiză strategică de piață.



Februarie

- Maib și Mastercard încheie un parteneriat strategic pentru susținerea fotbalului la nivel național, devenind Parteneri Generali ai Chișinău Marathon by maib | Mastercard 2025.
- Maib se clasează printre cei mai buni angajatori din Republica Moldova.



Ianuarie

- Maib lansează trei programe de obligațiuni corporative, cu o valoare totală de 1.5 miliarde MDL.
- Maib își anunță noul scop, viziune și valori, care vor ghida viitorul băncii, cultura organizațională și acțiunile sale.
- Este lansată asigurarea digitală Carte Verde, disponibilă direct în aplicația maibank.



Iulie

- Maib finanțează unul dintre cele mai mari parcuri fotovoltaice din țară, la Rădeni, Strășeni (50 MW).



August

- Maib lansează un nou produs – credit de consum garantat, oferind o soluție rapidă pentru finanțarea cheltuielilor.
- Sprijin pentru mediul de afaceri: maib și BERD oferă 9 milioane EUR companiei Axedum pentru construcția unei fabrici moderne de producere a furajelor.



Septembrie

- În Chișinău este creată o platformă bursieră modernă de către Bursa de Valori București și Guvernul Republicii Moldova.
- Maib este unul dintre cofondatori, iar Alex Sonic, Vicepreședinte maib, devine președinte al Consiliului de Administrație a Bursei Internaționale a Moldovei.



Octombrie

- Maib lansează ami, primul asistent virtual inteligent al băncii.
- Maib semnează mai multe acorduri cu BERD, inclusiv un acord de 15 milioane EUR în cadrul Residential Green Economy Financing Facility (GEFF).



Noiembrie

- Maib devine lider în experiența clienților, primind trei premii internaționale pentru excelență în servicii.



Decembrie

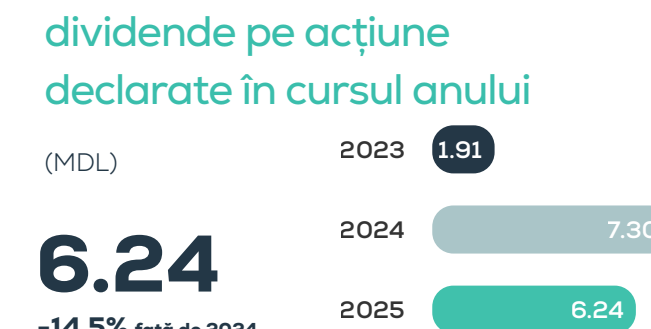
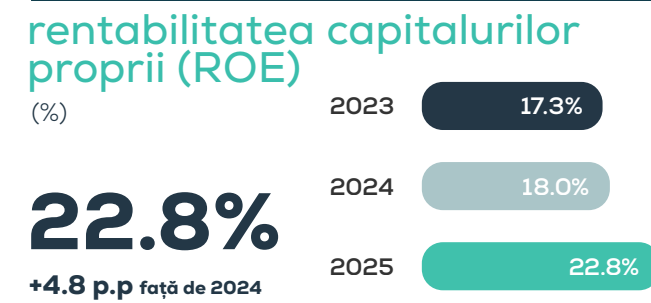
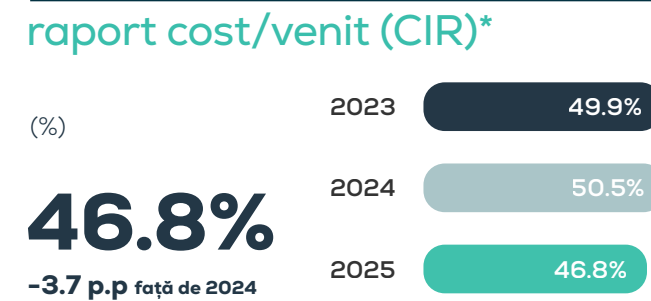
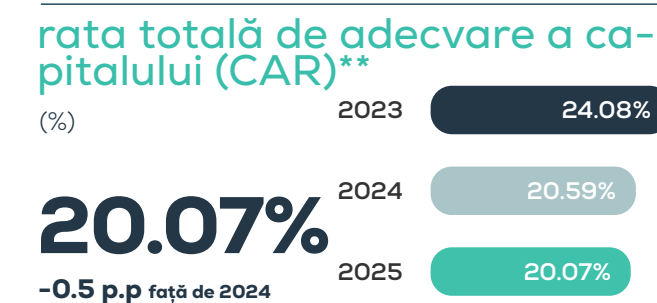
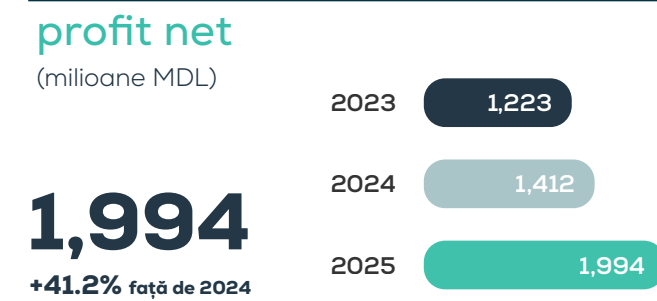
- Giorgi Shagidze își încheie mandatul de CEO al maib.
- Consiliul de Supraveghere al maib îl desemnează pe Macar Stoianov drept succesor.

2025

Indicatorii anului 2025

indicatori financiari

bazat pe date consolidate



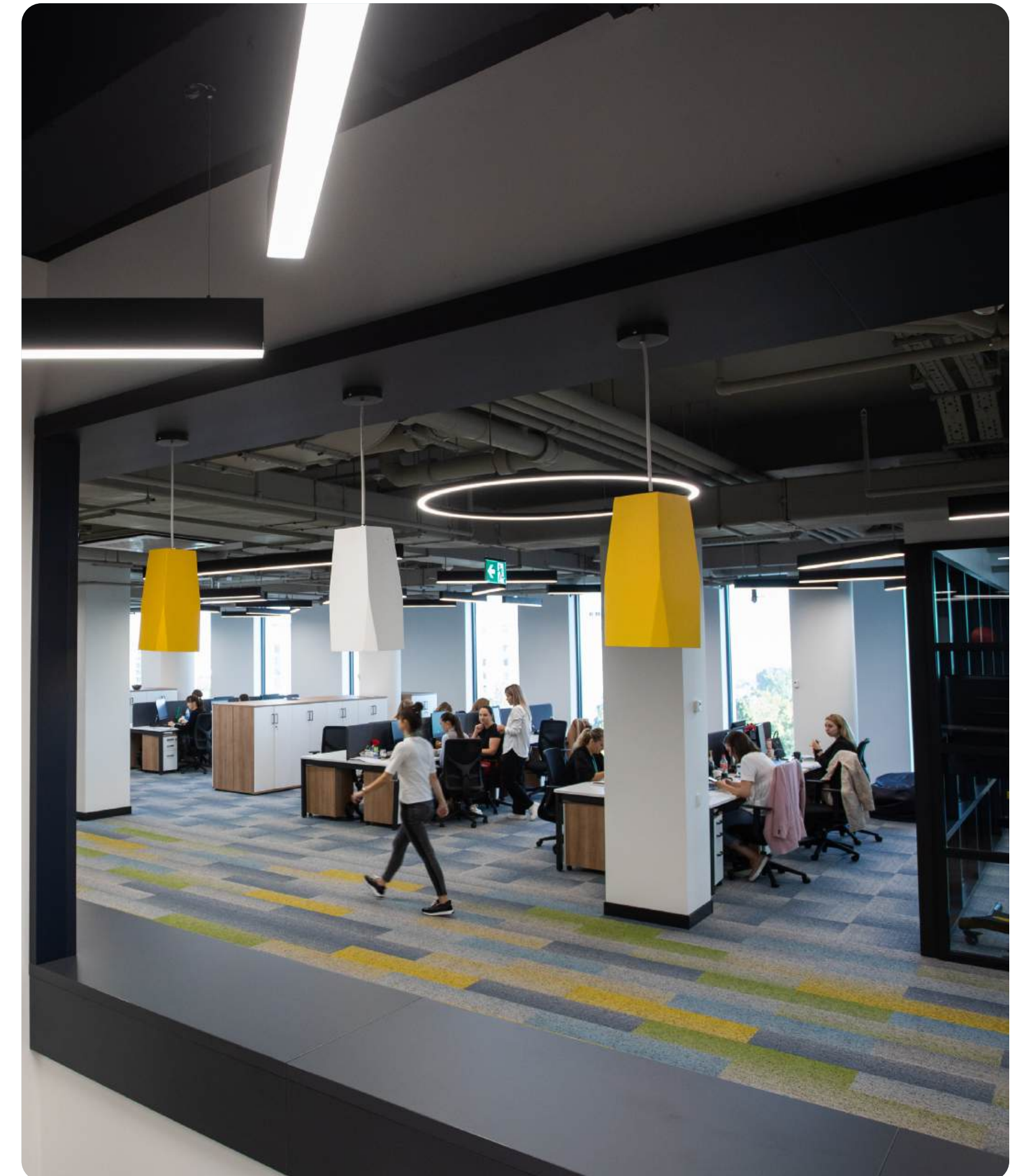
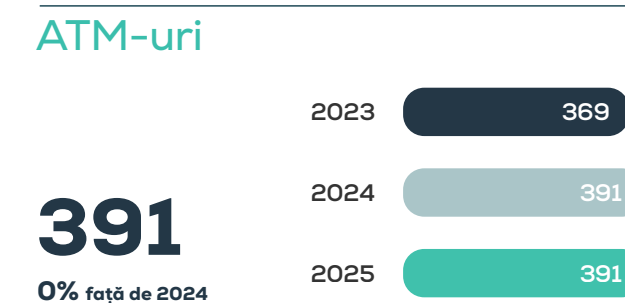
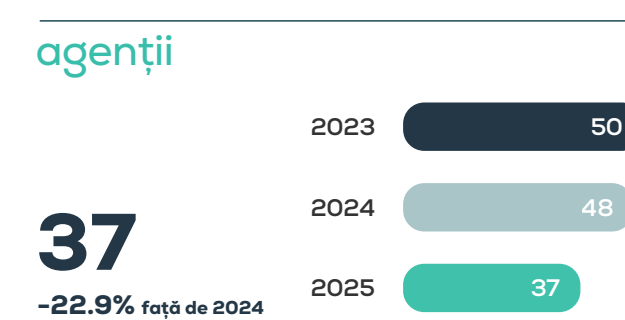
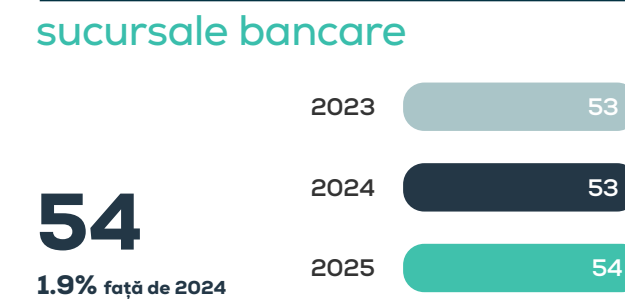
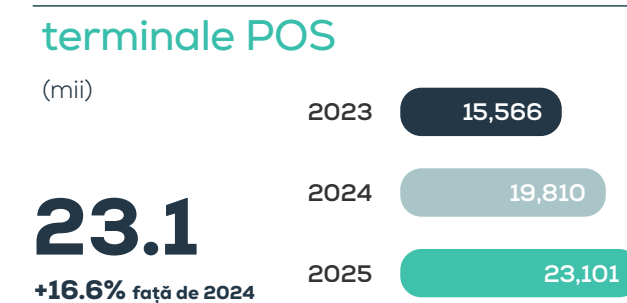
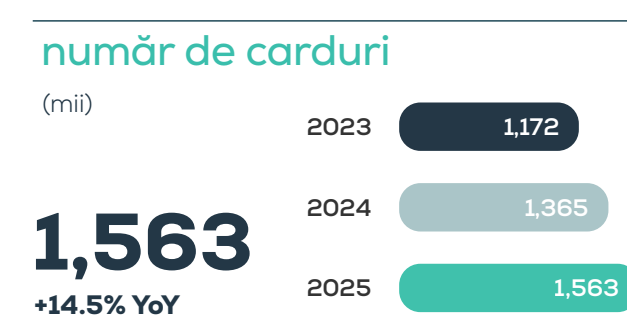
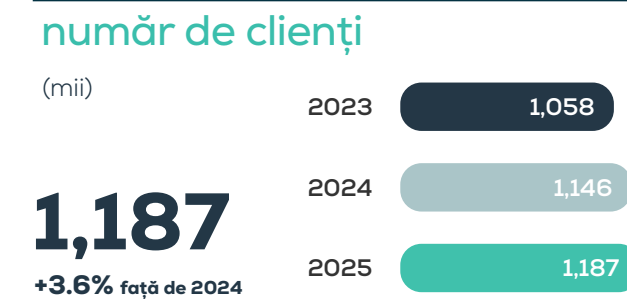
* CIR se calculează fără a ține seama de deprecierile și de înregistrările/reeluirile de provizioane.

** Rata totală de adecvare a capitalului este prezentată pe bază individuală (doar Banca). Celelalte companii din cadrul Grupului (subsidiarele Băncii) sunt entități non-bancare, reprezentând aproximativ 1% din capitalul propriu total, 2% din venitul operațional net și 2% din venitul total al Grupului.

În 2024, Grupul și-a modificat politica contabilă pentru clasa de active „terenuri și clădiri”, din cadrul imobilizărilor corporale, trecând de la modelul de reevaluare la modelul bazat pe cost. Această modificare a fost aplicată retrospectiv, în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile și erori”.

Anumiți indicatori financiari, precum rata totală a capitalului, sunt prezentați la nivel individual, întrucât sunt specifici activității bancare, în timp ce restul Grupului este format din entități non-bancare. În toate celelalte cazuri, indicatorii sunt prezentați la nivel consolidat. Având în vedere că Banca, în calitate de societate-mamă, reprezintă în practică Grupul, prezentarea extinsă a indicatorilor la nivel individual ar fi redundantă, deoarece ar dubla în mare parte valorile consolidate.

indicatori operaționali



prezentarea performanței financiare

Principalele elemente P&L al Grupului pentru 2025

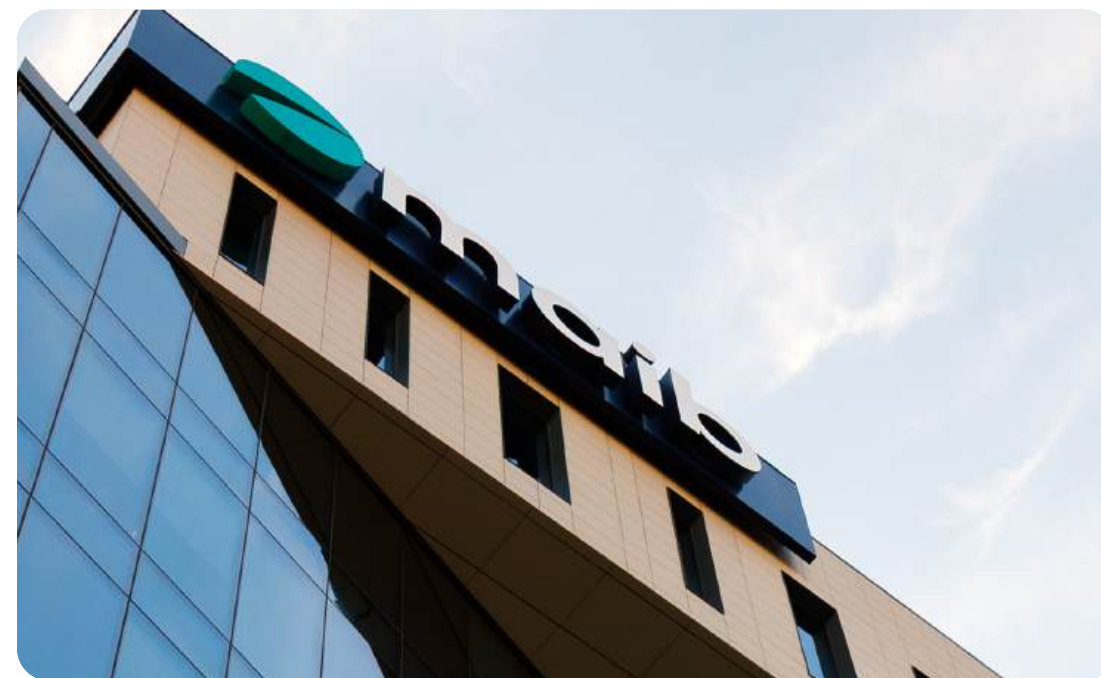
- Profit net în 2025: 1.994 milioane MDL (2024: 1.412 milioane MDL), în creștere cu 41.2% față de anul precedent
- Rentabilitatea medie a capitalurilor proprii (ROE): 22.8% (2024: 18.0%)
- Rentabilitatea capitalului propriu (ROE) înainte de provizionul pentru pierderi din credite (ECL): 27.7% (2024: 22.5%)
- Rentabilitatea medie a activelor (ROA): 3.1% (2024: 2.5%)
- Raport cost/venit: 46.8% (2024: 50.5%)
- Costul riscului (la sfârșitul anului): 0.4% (2024: 0.5%)
- Marja netă de dobândă (NIM): 5.1% (2024: 4.4%)
- Câștigul de bază pe acțiune (EPS) trimestrial: 19.67 MDL (2024: 13.71 MDL)

Principalele elemente ale bilanțului Grupului la 31 decembrie 2025

- Active totale: 68,108 milioane MDL (2024: 59,661 milioane MDL), în creștere cu 14.2% față de anul precedent
- Credite și avansuri acordate clienților (brut): 38,631 milioane MDL (2024: 30,320 milioane MDL), în creștere cu 27.4% față de anul precedent
- Raportul net credite/depozite: 71.1%, în creștere de la 63.2% în 2024
- Rata creditelor neperformante (NPL): 0.8%, comparativ cu 1.7% în 2024
- Depozite totale ale clienților: 52.6 miliarde MDL, în creștere cu 14.1% față de 2024
- Gradul de acoperire a NPL cu ECL și gradul total de acoperire cu ECL au ajuns la 388.6% și, respectiv, 3.2% la 31 decembrie 2025, comparativ cu 232.2% și 4.0% la 31 decembrie 2024

Cota de piață la 31 decembrie 2025

- Cota de piață a activelor totale a crescut la 35.7%, în creștere cu 0.7 pp față de anul precedent, reflectând extinderea continuă a bilanțului
- Cota de piață a creditelor totale s-a situat la 37.9%, rămânând în mare parte stabilă față de anul precedent, ceea ce indică menținerea unei poziții competitive solide
- Cota de piață a depozitelor totale a ajuns la 36.4%, în creștere cu 0.7 pp față de anul precedent, susținută de fluxurile constante de depozite din partea clienților



* În 2024, Grupul și-a modificat politica contabilă pentru categoria de active „terenuri și clădiri” din cadrul imobilizărilor corporale, trecând de la modelul de reevaluare la modelul bazat pe cost. Această modificare a fost aplicată retrospectiv, în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile și erori”.

performanța financiară în detalii

Profitul Grupului în creștere, susținut de expansiunea creditării

În 2025, Grupul a înregistrat o performanță financiară solidă, generând un profit net de 1,994 milioane MDL, ceea ce reprezintă o creștere semnificativă de 41.2% față de 2024. Îmbunătățirea a fost determinată în principal de creșterea veniturilor operaționale, susținută atât de majorarea veniturilor din dobânzi, cât și a celor din comisioane și alte venituri neaferele dobânzii.

Această evoluție reflectă performanța puternică a tuturor segmentelor de business și o capacitate îmbunătățită de generare a veniturilor, consolidând în continuare profitabilitatea robustă a Grupului și traiectoria sa de creștere sustenabilă.

Impactul politicii monetare asupra marjei nete de dobândă

În 2025, Banca Națională a Moldovei și-a ajustat politica monetară în funcție de evoluția condițiilor inflaționiste și macroeconomice. Anul a început cu o orientare restrictivă, menită să limiteze presiunile inflaționiste, urmată de o relaxare treptată în a doua jumătate a anului, pe măsură ce inflația s-a moderat. În acest context, au fost implementate reduceri ale ratei de politică monetară și ale rezervelor obligatorii pentru a susține lichiditatea și activitatea de creditare.

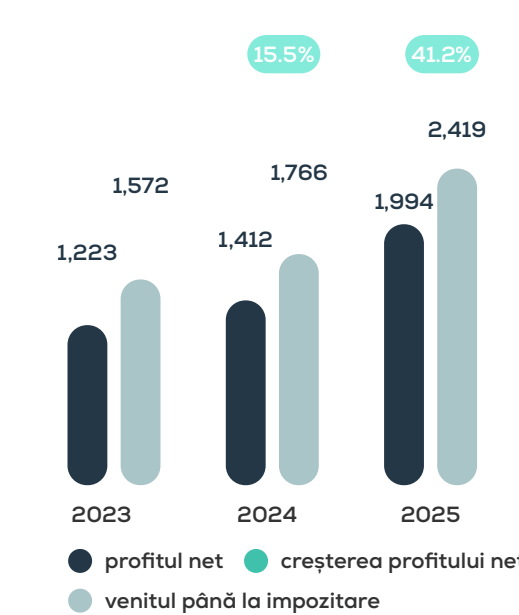
Marja netă de dobândă (NIM) a Grupului a crescut la 5.1%, cu 0.7 p.p. peste nivelul din 2024, reflectând atât randamente mai ridicate ale activelor, cât și creșterea solidă a bilanțului. La începutul anului, Banca Națională a Moldovei a înăspriț politica monetară, majorând rata de bază de la 3.60% la 6.50%, ceea ce a determinat creșterea randamentelor pentru titluri, plasamente pe piața monetară și, implicit, a contribuit la majorarea randamentului mediu al activelor.

Randamentele creditelor au crescut, de asemenea, până la mijlocul anului, după care au urmat o tendință descendentă, în timp ce creșterea semnificativă a volumului de credite a susținut veniturile nete din dobânzi. Costurile de finanțare au scăzut, beneficiind de ciclul anterior de relaxare monetară și de o structură favorabilă a pasivelor, ceea ce a contribuit la transformarea creșterii activelor într-o extindere a marjei.

În a doua jumătate a anului, relaxarea treptată a politicii monetare a temperat randamentele din piață, limitând potențialul de creștere suplimentară a NIM; totuși, marja anuală a rămas semnificativ peste nivelul din anul precedent.

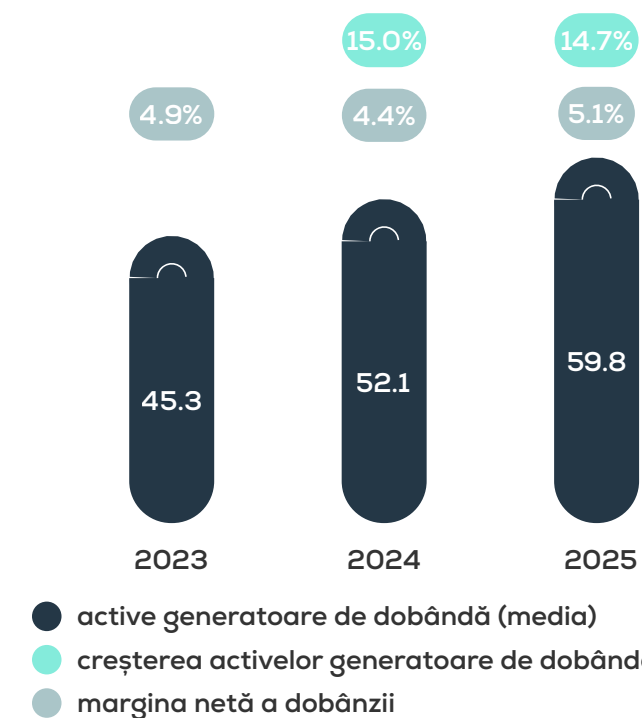
În ansamblu, evoluția NIM în 2025 reflectă o combinație între modificările politicii monetare, ajustarea randamentelor activelor și creșterea solidă a bilanțului.

Profit (net și înainte de provizioane) (mln. MDL)



sursă: situații financiare (grup)

NIM și soldul mediu al activelor generatoare de dobândă (mld. MDL)



sursă: situații financiare (grup)

* Anumiți indicatori financiarți, precum NIM, LCR, NPL, CAR, RWA și alții, sunt prezentați la nivel individual, întrucât sunt specifici activității bancare, în timp ce restul Grupului este format din entități non-bancare. În toate celelalte cazuri, indicatorii sunt prezentați la nivel consolidat. Având în vedere că Banca, în calitate de societate-mamă, reprezintă în practică Grupul, prezentarea extinsă a indicatorilor la nivel individual ar fi redundantă, deoarece ar dubla în mare parte valorile consolidate.

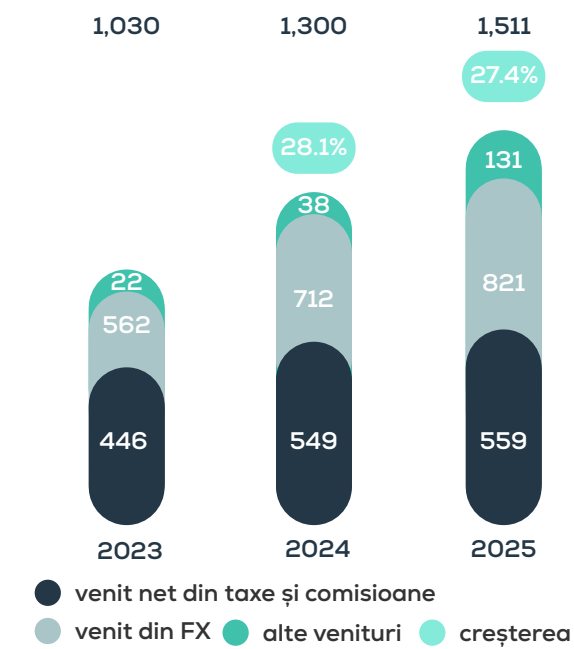
Câștigurile din operațiunile valutare au rămas un factor important al creșterii veniturilor neaferele dobânzii

Veniturile neaferele dobânzii au continuat să reprezinte o componentă semnificativă a veniturilor operaționale ale Grupului, constituind peste o treime din veniturile totale. În 2025, veniturile neaferele dobânzii au crescut la 1,511 milioane MDL, înregistrând o creștere de 16.2% față de anul precedent.

Creșterea a fost determinată în principal de majorarea câștigurilor nete din operațiuni valutare, care au ajuns la 821 milioane MDL, reflectând o creștere semnificativă a volumelor tranzacțiilor valutare. În mod particular, volumele tranzacțiilor forex au crescut cu 24.3% comparativ cu 2024, susținute de o activitate mai intensă atât din partea clienților corporativi, cât și a celor retail.

Veniturile nete din comisioane și taxe au rămas, în linii mari, stabile, în timp ce alte venituri operaționale au contribuit, de asemenea, pozitiv la creșterea totală.

Venituri neaferele dobânzii (mln MDL)



sursă: situații financiare (grup)



Eficiența operațională a rămas o prioritate strategică

Mentineria eficienței operaționale a continuat să fie un obiectiv central pentru Grup în 2025, în contextul extinderii afacerii și investițiilor strategice. Cheltuielile operaționale au crescut cu 16.7% față de anul precedent, ajungând la 2,125 milioane MDL.

Creșterea a fost determinată în principal de:

- Cheltuielile de personal, care au urcat la 1,269 milioane MDL, reflectând investițiile continue în capitalul uman și ajustările salariale;
- Cheltuielile cu amortizarea, generate de extinderea activelor necorporale și de inițiativele digitale și de infrastructură în curs de desfășurare.

Alte cheltuieli operaționale au crescut în linie cu expansiunea afacerii, în timp ce pierderile din deprecierea imobilizărilor corporale au fost integral anulate în 2025.

În pofida bazei de costuri mai ridicate, creșterea solidă a veniturilor a permis Grupului să îmbunătățească semnificativ indicatorii de eficiență. Astfel, raportul cost/venit a scăzut la 46.8% în 2025, de la 50.5% în 2024, evidențiind capacitatea Grupului de a extinde operațiunile menținând disciplina strictă a costurilor.

Raportul cost/venit rămâne un indicator cheie de performanță, monitorizat îndeaproape de Bancă, mai ales în contextul extinderii bilanțiere, evoluției randamentelor activelor și implementării continue a inițiativelor strategice.

Calitatea portofoliului este îmbunătățită

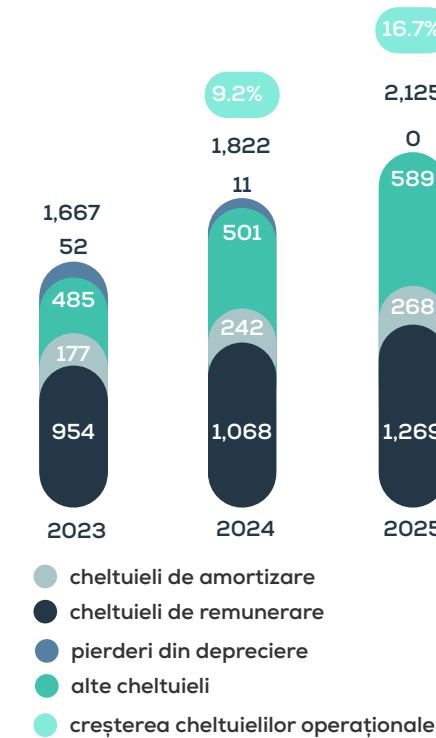
În 2025, costul riscului al Grupului a scăzut la 0.4%, comparativ cu 0.5% în 2024, reflectând îmbunătățirea generală a calității activelor în toate segmentele și gestionarea eficientă a creditelor neperformante (NPL).

În cadrul procesului continuu de guvernanță a modelelor de risc, parametrii probabilității de default (PD), pierdere în caz de default (LGD) și factorul de conversie a expunerilor extra-bilanțiere (CCF) au fost recalibrați. Aplicarea noilor parametri a dus la scăderea costului riscului pentru segmentele Retail și IMM, în timp ce segmentul Corporate a înregistrat o creștere, reflectând sensibilitatea mai mare la condițiile macroeconomice.

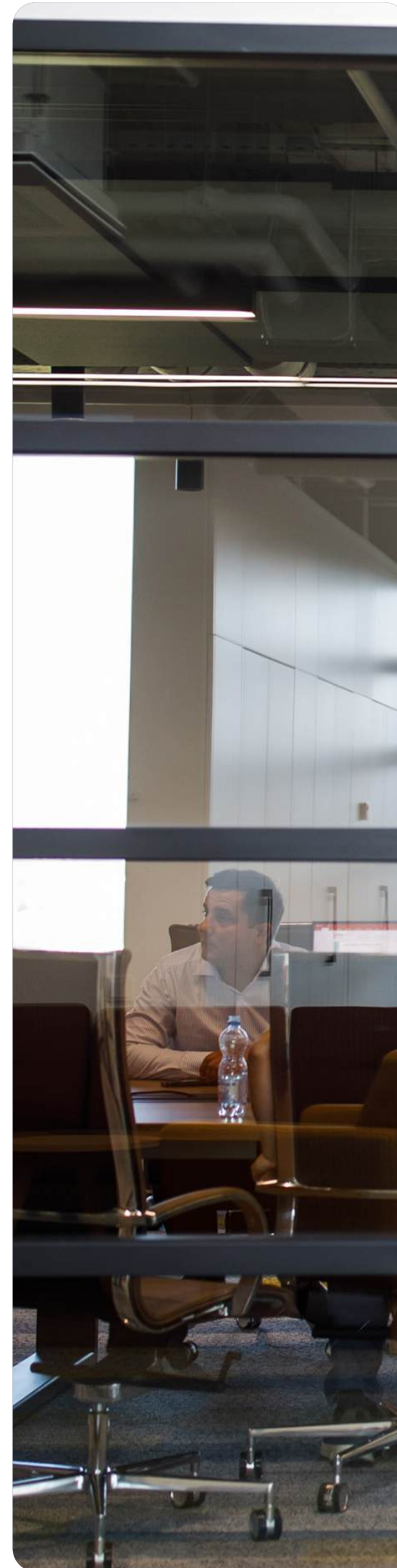
Pentru portofoliile cu risc mai ridicat – în special expunerile restructurate și creditele din sectorul agricol – Banca continuă să aplice o abordare prudentă în estimarea recuperabilității și performanței viitoare, asigurând o evaluare robustă și realistă a pierderilor așteptate (ECL). În plus, pentru portofoliul ipotecar se aplică un supliment de ECL pentru a gestiona volatilitatea și stagnarea pieței imobiliare.

La 31 decembrie 2025, provizionul pentru ECL este bazat pe o evaluare comprehensivă a dinamicii portofoliului și pe scenarii macroeconomice de perspectivă. Rata creditelor neperformante (NPL) s-a îmbunătățit cu 0.87 puncte procentuale, scăzând de la 1.69% în 2024 la 0.82% în 2025, în principal datorită recuperărilor din expunerile Corporate intrate în default, precum și stingerilor de credite neperformante în segmentele Retail și IMM și recuperărilor de la clienți SME aflați în default.

Cheltuieli operaționale (mln MDL)



sursă: situații financiare (grup)

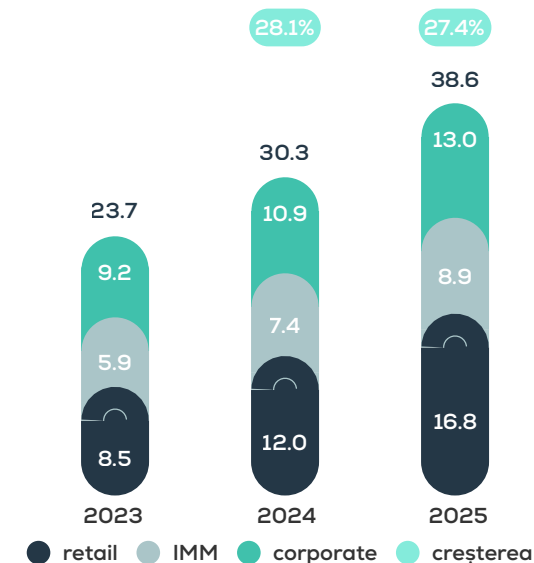


Maib și-a consolidat poziția de lider pe piața creditării

În 2025, maib și-a continuat consolidarea poziției de lider pe piața creditelor, susținută de creșteri solide în toate segmentele de clienți. La 31 decembrie 2025, portofoliul brut de credite al Grupului a atins 38.6 miliarde MDL, în creștere cu 27.4% față de 2024.

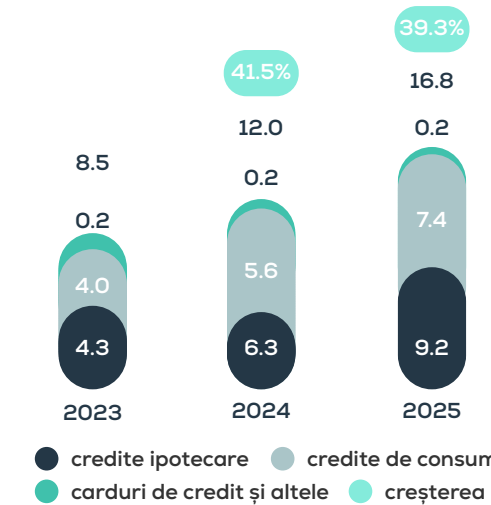
Creșterea a fost determinată în principal de segmentul retail, unde portofoliul de credite a crescut cu 39.3%, reflectând cererea puternică atât pentru creditele ipotecare, cât și pentru cele de consum. Creditarea IMM a crescut, de asemenea, cu 20.3% (decalat prin resegmentare), atât pentru creditele de investiții, cât și pentru cele de capital circulant, în timp ce portofoliul corporate a crescut cu 19.1%, susținut de cererea mai ridicată pentru finanțarea investițiilor. Extinderea portofoliului a fost concentrată în mare parte în moneda locală și pe maturități mai lungi, în linie cu strategia prudentă de risc și finanțare a Grupului.

portofoliul brut al companiilor pe tipuri (mld MDL)



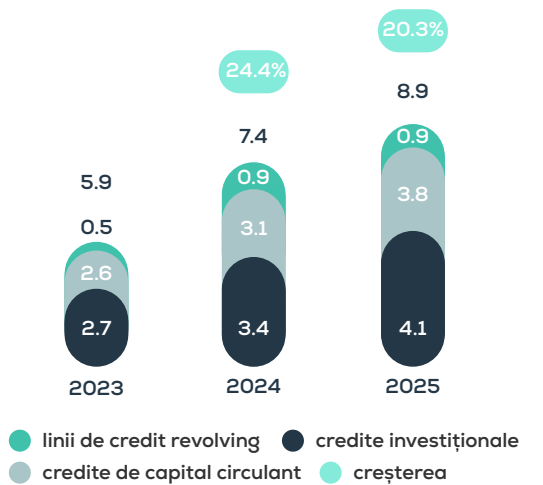
sursă: situații financiare (grup)

portofoliul brut de credite de retail pe produse (mld MDL)



sursă: situații financiare (grup)

portofoliul brut de credite acordate IMM-urilor, pe tipuri (mld MDL)



sursă: situații financiare (grup)

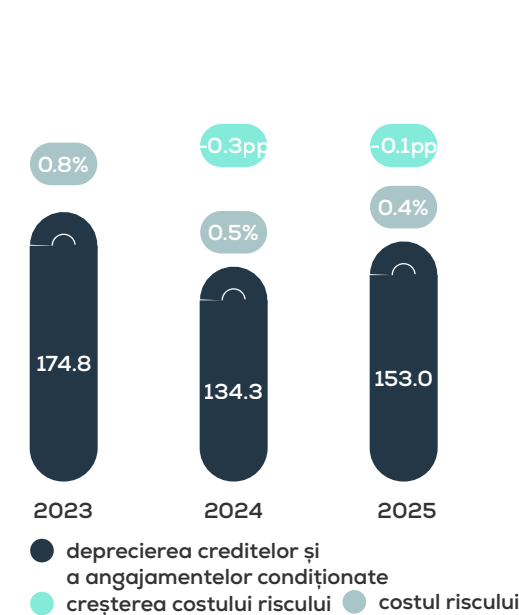
Creșterea portofoliului de depozite continuă, susținută de segmentele Retail și IMM

Portofoliul de depozite ale clienților a atins 52.6 miliarde MDL la sfârșitul anului 2025, înregistrând o creștere de 14.1% față de 2024. Evoluția a fost determinată în principal de segmentele Retail (+15.1% YoY) și IMM (+18.0% YoY), în timp ce depozitele Corporate au crescut într-un ritm mai moderat (+7.2% YoY).

Structura portofoliului de depozite reflectă o bază de finanțare bine diversificată, segmentul Retail rămânând principalul contributor, urmat de clienții IMM și Corporate. Această evoluție evidențiază nivelul ridicat de încredere al clienților în Bancă, precum și eficiența strategiilor comerciale implementate pe toate segmentele de business.

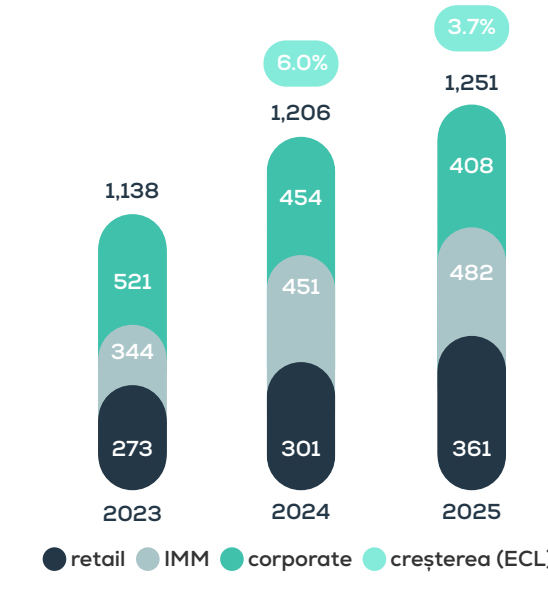
În 2025, Banca și-a consolidat suplimentar poziția de lichiditate. Rata de acoperire a necesarului de lichiditate (Liquidity Coverage Ratio – LCR) a atins 377.9% la 31 decembrie 2025, nivel semnificativ peste cerința minimă de reglementare de 100% și considerabil mai ridicat decât în 2024. Îmbunătățirea LCR a fost susținută de gestionarea prudentă a lichidității, niveluri mai ridicate de active lichide de înaltă calitate și o structură stabilă a finanțării.

costul riscului (mln MDL)



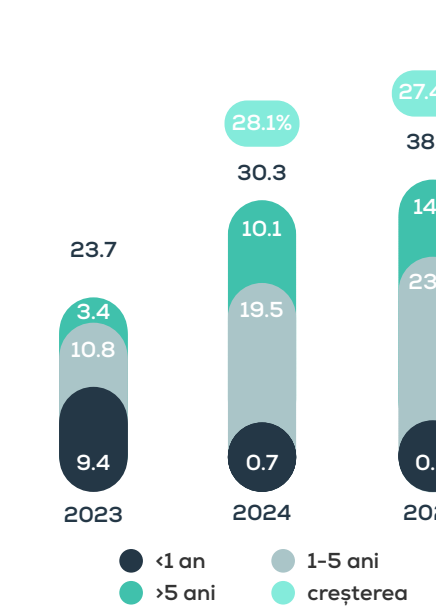
sursă: situații financiare (grup)

rezerva reducerilor pentru pierderi din depreciere (ECL) (mln MDL)



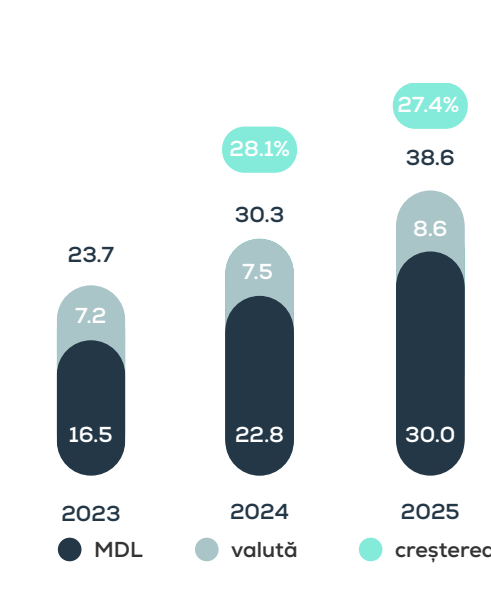
sursă: situații financiare (grup)

portofoliul de credite în funcție de scadența reziduală (mld MDL)



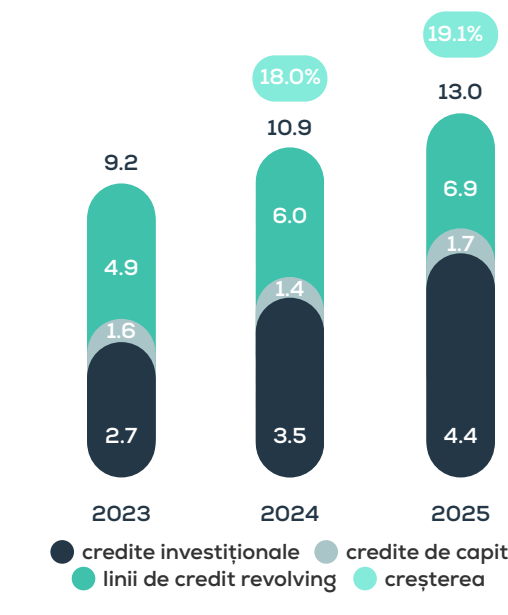
sursă: situații financiare (grup)

portofoliul de credite brut pe segmente (mld. MDL)



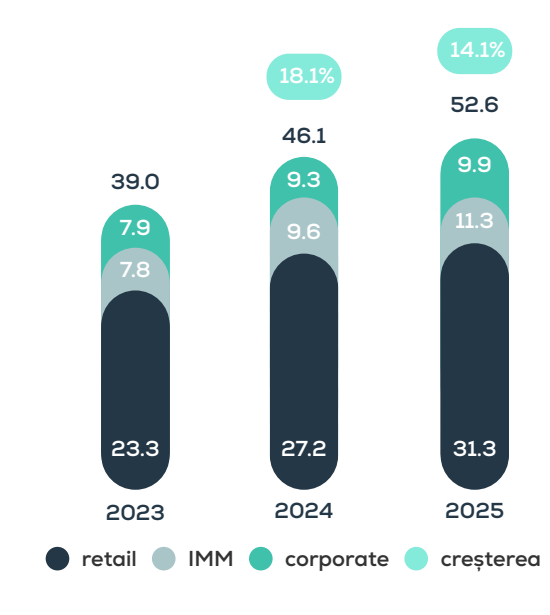
sursă: situații financiare (grup)

portofoliul brut al companiilor pe tipuri (mld MDL)



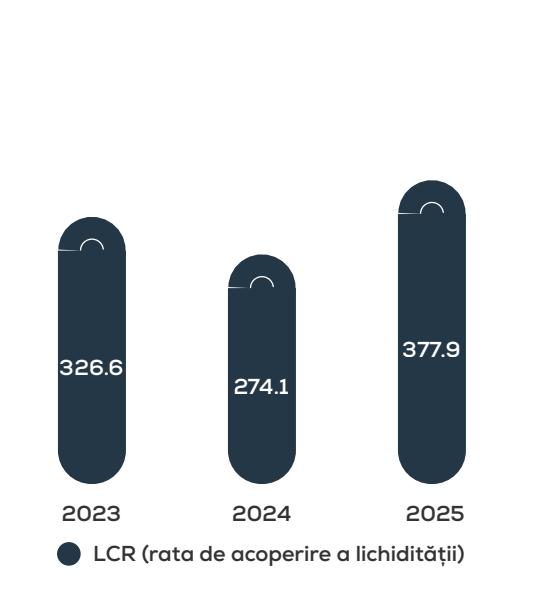
sursă: situații financiare (grup)

portofoliul de depozite pe segmente (mld MDL)



sursă: situații financiare (grup)

indicele de acoperire a lichidității* (%)



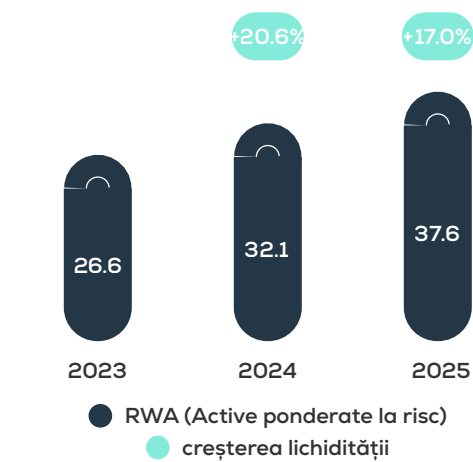
sursă: situații financiare a băncii

Maib continuă să își consolideze poziția de capital

În 2025, maib a menținut o poziție solidă de capitalizare, cu o rată totală de adecvare a capitalului (CAR) de 20.07% și o rată Tier 1 de 18.74%, ambele situându-se confortabil peste cerințele minime de reglementare de 16.96% și 13.97%, respectiv.

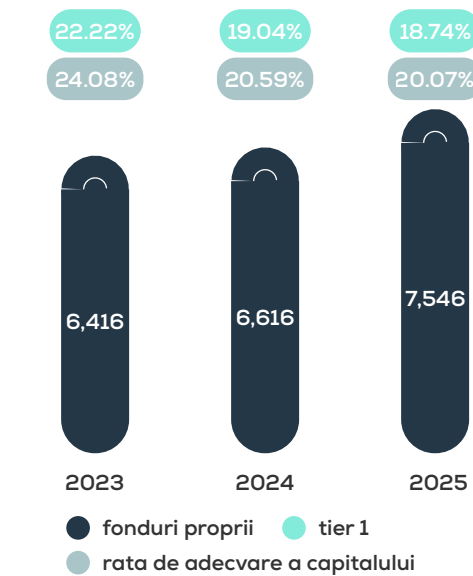
Activele ponderate la risc (RWA) au crescut la 37.6 miliarde MDL în 2025, cu 17.0% mai mult comparativ cu 2024, reflectând extinderea continuă a portofoliului de credite al Băncii și dinamica operațiunilor de creditare. În pofida acestei creșteri a RWA, maib a menținut indicatori solizi de capital, demonstrând o gestionare prudentă a capitalului și o capacitate ridicată de absorbție a riscurilor de piață și de credit.

active ponderate la risc (mld. MDL)*



Sursă: situațiile financiare ale băncii

capitalul reglementat (mln. MDL)*



Sursa: situațiile financiare ale Băncii / rapoarte de management maib

* Valorile sunt prezentate pe bază individuală (door la nivelul Băncii). Nu există cerință de calcul și raportare a acestor indicatori prudențiali pe bază consolidată. Celelalte entități din cadrul Grupului (subsidiare ale Băncii) sunt companii non-bancare



Parteneriate cu instituții financiare internaționale

Împrumuturile maib de la instituțiile financiare internaționale reprezintă una dintre principalele surse de finanțare stabilă pe termen lung ale Băncii. În 2025, maib a continuat să își consolideze colaborările cu instituții financiare internaționale de prim rang.

Parteneriatele principale includ:

- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
- International Finance Corporation (IFC)
- European Investment Bank (EIB)
- European Fund for Southeast Europe (EFSE)
- Green for Growth Fund (GGF) – ultimele două reprezentate de Finance in Motion
- U.S. International Development Finance Corporation (DFC)
- alte instituții financiare internaționale.

De asemenea, maib participă activ în programe guvernamentale gestionate de Oficiul pentru Managementul Programelor de Asistență Externă (OMEAP) și Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA), finanțate de World Bank. Aceste inițiative permit băncii să ofere soluții financiare adaptate nevoilor în continuă evoluție ale clienților.

Împrumuturile pe termen lung ale Băncii de la instituții financiare internaționale sunt supuse unor condiții specifice („Lender Covenants”), inclusiv limite privind adecvarea capitalului, lichiditatea, pozițiile valutare, expunerile de credit și gradul de îndatorare. La 31 decembrie 2025, maib respecta toate covenant-urile materiale stabilite de finanțatori.



„Parteneriatul nostru cu maib se bazează pe încredere, pe o aliniere strategică și pe o viziune comună privind dezvoltarea economică durabilă a Moldovei. Cu sprijinul EFSE și al GGF în momente decise, maib a demonstrat o puternică capacitate de implementare, ajutând IMM-urile și gospodăriile să promoveze o creștere ecologică și rezilientă.”

Oxana Binzaru,
director regional, Finance in motion,
reprezentând fondurile EFSE și GGF

MDL802 mln
împrumuturi de la IFI la sfârșitul anului 2025

Tipuri de tranzacții și instrumente

Împrumuturile subordonate atrase de la European Fund for Southeast Europe și Green for Growth Fund sunt eligibile ca capital Tier 2, permițând maib să îndeplinească eficient cerințele de capital ale Băncii Naționale a Moldovei. Aceste instrumente completează celelalte canale de finanțare ale băncii și oferă flexibilitate pentru investiții pe termen lung și implementarea proiectelor de amploare.

La 15 octombrie 2025, maib a semnat un acord de împrumut în valoare de 10 milioane EUR cu European Bank for Reconstruction and Development, cu o maturitate de 3 ani, destinat finanțării microîntreprinderilor, întreprinderilor mici și mijlocii (MSME) eligibile în cadrul Programului SME Competitiveness and Inclusion în Parteneriatul Estic al UE, care include și o componentă de stimulent de până la 15%.

La 16 octombrie 2025, maib a semnat un acord de împrumut de 15 milioane EUR cu European Bank for Reconstruction and Development, tot cu o maturitate de 3 ani, destinat finanțării sectorului rezidențial – inclusiv persoane fizice, asociații de locatari, furnizori de servicii, furnizori de tehnologii și companii de construcții implicate în lanțul valoric al clădirilor rezidențiale – pentru investiții în economia verde în Moldova. Facilitatea este disponibilă și în monedă locală și include o componentă de stimulent.

Pe parcursul anului 2025, banca a menținut un set diversificat de acorduri de partajare a riscurilor la nivel de portofoliu, atât pe baza expunerilor colective, cât și a celor individuale, în parteneriat cu BERD, DFC și BEI. La nivel de portofoliu, aceste instrumente au permis maib să-și extindă capacitatea de creditare,

să susțină creșterea durabilă și să promoveze incluziunea financiară, consolidând astfel capacitatea băncii de a finanța IMM-urile și alte segmente defavorizate.

La nivel individual, acordurile de partajare a riscurilor au oferit o reducere esențială a capitalului necesar pentru proiecte strategice de anvergură, permițând băncii să gestioneze riscul în mod eficient, răspunzând în același timp nevoilor de finanțare ale clienților corporativi.

În 2025, maib a acordat prioritate strategică operațiunilor de finanțare a comerțului, valorificând limitele prevăzute în cadrul programelor de finanțare a comerțului ale BERD și IFC. Această orientare a permis băncii să faciliteze comerțul internațional pentru clienții săi, să consolideze relațiile comerciale transfrontaliere

și să susțină economia prin asigurarea unei lichidități fiabile pentru importatori și exportatori.

Pe lângă împrumuturile de la instituțiile financiare internaționale, maib a beneficiat pe larg de programele de asistență tehnică care însoțesc finanțarea. Acestea au inclus, printre altele: instituirea guvernantei ESG la maib, programul de egalitate salarială, audituri energetice și consultanță în materie de export pentru clienți.



indicatori-cheie de performanță

Profitabilitate	2023	2024	2025
Profit net, mln. MDL	1,223	1,412	1,994
ROA	2.6%	2.5%	3.1%
Marja netă de dobândă (NIM)	4.9%	4.4%	5.1%
Cost / venit	49.9%	50.5%	46.8%
Active și pasive			
Cresterea portofoliului brut de credite	4.4%	28.1%	27.4%
Credite neperformante (NPL)	2.7%	1.7%	0.8%
Rata de acoperire a NPL	180.6%	232.2%	388.6%
Cota de piață a creditelor	37.4%	37.9%	37.9%
Raportul net credite/depozite	57.8%	63.2%	71.1%
Capital și lichiditate*			
Tier 1*	22.22%	19.04%	18.74%
Rata adecvării capitalului (CAR)*	24.08%	20.59%	20.07%
Rata de acoperire a lichidității (LCR)*	326.6%	274.1%	377.9%

Sursa: situațiile financiare / rapoarte de management maib

În 2024, Grupul și-a modificat politica contabilă pentru clasa de active „terenuri și clădiri”, incluse în categoria imobilizărilor corporale, trecând de la modelul de reevaluare la modelul bazat pe cost. Această modificare a fost aplicată retroactiv, în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile și erori”.

*Indicatorii sunt prezentați pe bază individuală (doar la nivelul Băncii). Nu există cerința de calcul și raportare a acestor indicatori prudențiali pe bază consolidată. Celelalte companii din cadrul Grupului (subsidiare ale Băncii) sunt entități non-bancare.

Anumiți indicatori financiari, precum Tier 1, CAR, LCR, costul depozitelor retail și alții, sunt prezentați la nivel individual, întrucât sunt specifici activității bancare. Restul Grupului este format din entități non-bancare, iar în toate celelalte cazuri indicatorii sunt prezentați la nivel consolidat. Având în vedere că Banca, în calitate de societate-mamă, reprezintă în practică Grupul, prezentarea mai extinsă a indicatorilor la nivel individual ar fi redundantă, întrucât ar dubla în mare parte valorile consolidate.

alți indicatori de performanță

	2023	2024	2025
NIM	4.9%	4.4%	5.1%
Randamentul activelor generatoare de dobândă			
Randamentul activelor generatoare de dobândă	8.4%	6.3%	6.8%
Randamentul creditelor	10.8%	8.9%	8.9%
Randamentul valorilor mobiliare	16.3%	6.7%	7.3%
Costul finanțării			
Costul finanțării	3.9%	2.1%	1.9%
Costul depozitelor	3.6%	1.6%	1.5%
Costul depozitelor retail*	4.7%	1.7%	1.3%
Costul depozitelor corporate*	2.6%	2.7%	3.0%
Costul depozitelor IMM*	0.8%	0.5%	0.5%
Raport cost/venit			
Raport cost/venit	49.9%	50.5%	46.8%
Costuri raportate la active	3.4%	3.2%	3.3%
Active ponderate la risc (RWA), mln. MDL*			
Active ponderate la risc (RWA), mln. MDL*	26,648	32,125	37,597
Fonduri proprii, mln. MDL*	6,416	6,616	7,546
Tier 1*	22.22%	19.04%	18.74%
Rata adecvării capitalului (CAR)*	24.08%	20.59%	20.07%
Rata de acoperire a lichidității (LCR)*	326.6%	274.1%	377.9%
Venituri din comisioane, mln. MDL			
Venit net din comisioane din tranzacții cu carduri*	126	186	186
alte venituri nete din taxe și comisioane*	287	328	316
venit net din taxe și comisioane*	413	515	502
comisioane*			
Utilizatori Maibank (mii)	591	769	937
DAU/MAU %	36.20%	37.50%	40.17%

Sursa: situațiile financiare / rapoarte de management maib

În 2024, Grupul și-a modificat politica contabilă pentru clasa de active „terenuri și clădiri” din cadrul imobilizărilor corporale, trecând de la modelul de reevaluare la modelul bazat pe cost. Această modificare a fost aplicată retroactiv, în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile și erori”.

*Indicatorii sunt prezentați pe bază individuală (doar la nivelul Băncii). Nu există cerința de calcul și raportare a acestor indicatori prudențiali pe bază consolidată. Celelalte companii din cadrul Grupului (subsidiare ale Băncii) sunt entități non-bancare.

repere operaționale

Produse, servicii și experiența clienților



Lansarea SEPA: plăți în euro mai accesibile pentru clienți

În octombrie 2025, maib a lansat plățile transfrontaliere în euro prin SEPA (Single Euro Payments Area), marcând aderarea Moldovei la Zona Unică de Plăți în Euro. Clienții beneficiază acum de costuri semnificativ mai reduse și de decontare în următoarea zi lucrătoare în 41 de țări europene, comparativ cu transferurile tradiționale SWIFT. Având în vedere că remitențele reprezintă aproximativ 10% din PIB-ul Moldovei, integrarea SEPA este așteptată să direcționeze mai multe fluxuri prin sistemul bancar formal și să creeze noi oportunități pentru depozite, credite și asigurări.



Acces la servicii bancare pentru moldovenii din diaspora

În iulie 2025, maib a lansat onboarding-ul online pentru cetățenii moldoveni din străinătate, utilizând numere de telefon externe. Astfel, peste 1.3 milioane de moldoveni din diaspora pot deschide conturi și obține carduri digitale prin maibank, fără a vizita o sucursală. Anterior, doar aproximativ unul din trei moldoveni din diaspora utiliza un cont bancar din Moldova; această inițiativă răspunde direct acestei nevoi, permițând gestionarea plăților, transferurilor și serviciilor bancare de oriunde.



Extinderea serviciilor digitale: maibank și maib business

Platformele digitale ale maib au continuat să crească accelerat. Maibank a ajuns la 938 de mii de utilizatori la sfârșitul anului 2025, cu 82% din depozitele retail și 81% din creditele de consum acordate online. Platforma dedicată IMM-urilor, maib business, a depășit 40.000 de clienți activi, oferind plăți, schimb valutar, administrarea conturilor, procesarea salariilor și semnături digitale într-o singură aplicație.



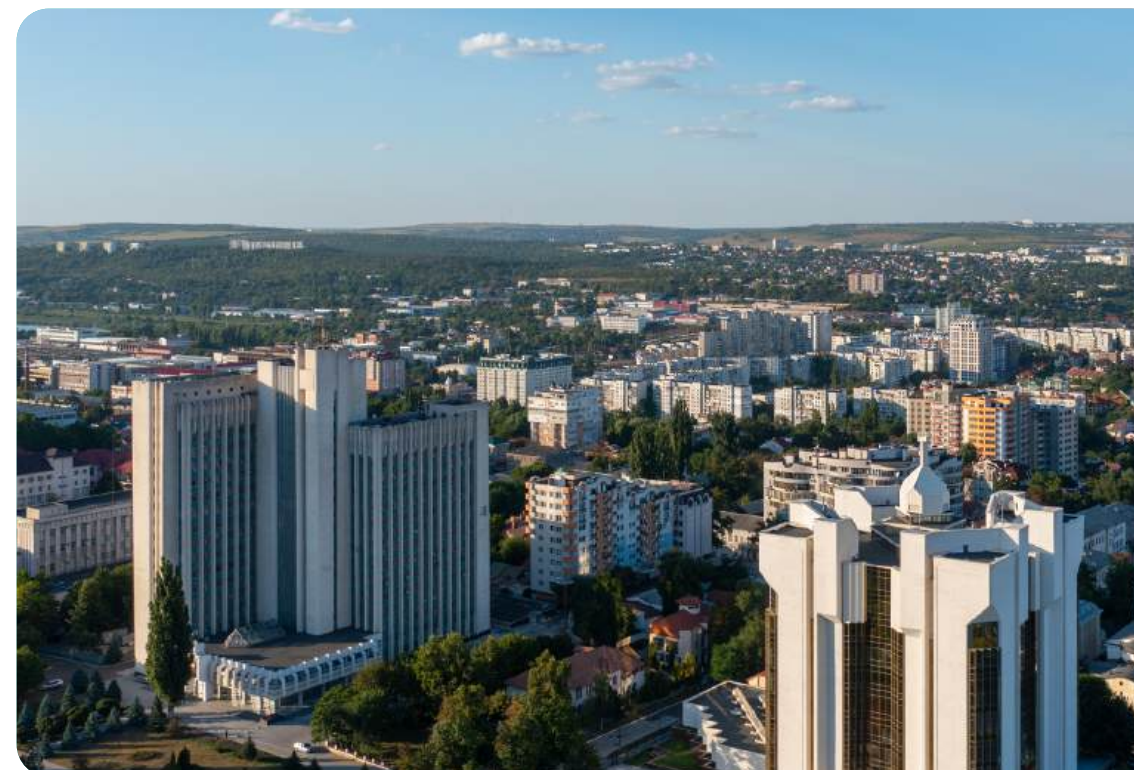
Soluții bazate pe inteligență artificială implementate la nivelul băncii

În 2025, maib a implementat soluții bazate pe inteligență artificială în procese-cheie, îmbunătățind eficiența operațională, managementul riscurilor și experiența clienților. Inițiativa, dezvoltată în colaborare strategică cu Mastercard (începând cu 2024), vizează infrastructura de date, automatizarea și guvernanta AI. Ami, chatbot-ul bazat pe AI, permite clienților să primească răspunsuri mai rapide și mai relevante.

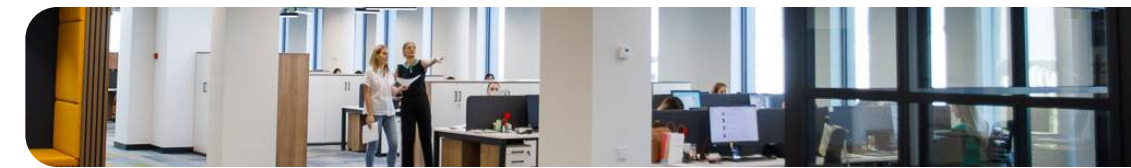


Recunoaștere în industrie: premii regionale și titlul Banca Anului în Moldova

Global Finance a desemnat maib drept „Cea mai bună bancă din Moldova” și lider în inovarea financiară în Europa Centrală și de Est în domeniul bancassurance. EMEA Finance a acordat premiul pentru „Cea mai bună lansare de produs regional” gamei de carduri gama. The Banker a desemnat maib drept „Banca anului în Moldova” pentru al șaptelea an consecutiv. Euromoney a acordat premiul pentru Cea mai bună bancă pentru marile corporații din Moldova. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) a onorat maib cu premiul pentru Prima tranzacție verde în cadrul Programului de facilitare a comerțului 2024, la categoria „Acordul comercial verde al anului”, celebrând inițiativa sa pionieră în finanțarea comerțului durabil. În ceea ce privește experiența clienților, maib a obținut rezultate remarcabile la Premiile Internaționale pentru Experiența Clienților 2025, câștigând o medalie de aur pentru Cea mai bună experiență digitală a clienților, o medalie de argint pentru „Clienții în centrul tuturor activităților – Abordare strategică” și o medalie de bronz pentru Cea mai bună experiență a clienților în servicii financiare.



Extindere și finanțare



Finalizarea cu succes a celui de-al treilea program de obligațiuni corporative

După aprobarea de reglementare din februarie 2025, al treilea program de obligațiuni corporative a atras 1.2 miliarde MDL, cu peste 2,500 de investitori individuali – aproape dublu față de programul anterior. Obligațiunile sunt listate și tranzacționate la Bursa de Valori a Moldovei. Succesul a determinat lansarea celui de-al patrulea program, de până la 2 miliarde MDL, aprobat la începutul anului 2026.



Expansiune europeană: Maib își propune să ofere servicii financiare în România

Maib urmărește o expansiune digitală, cu active reduse, în România, prin intermediul unei instituții financiare nebancale. A primit aprobarea pentru investiție din partea Băncii Naționale a Moldovei (BNM) și a Consiliului Concurenței din România. Operațiunea Maib din România, denumită maib IFN, urmărește să identifice și să se adreseze segmentelor insuficient servite ale pieței serviciilor financiare din România. Maib a ales Tuum ca platformă bancară principală.



Co-fundarea unei burse moderne în Moldova

În septembrie 2025, Maib s-a alăturat unui grup de cofondatori condus de Bursa de Valori din București (BVB) pentru a înființa o nouă bursă de valori modernă în Moldova. Acordul acționarilor a fost semnat în octombrie 2025 cu Agenția Proprietății Publice a Guvernului și cu companii de top din sectorul privat. Vicepreședintele Maib, Alexandru Sonic, ocupă funcția de președinte al consiliului de administrație al nou-înființatei Burse Internaționale a Moldovei. Noua bursă are ca scop consolidarea piețelor de capital interne și sprijinirea convergenței Moldovei cu UE.



Împrumut subordonat semnat după încheierea anului

La sfârșitul anului, maib a semnat un împrumut subordonat în valoare de 20 de milioane de euro, pe o perioadă de 10 ani, cu Fondul European pentru Europa de Sud-Est (EFSE), care se încadrează în categoria capitalului de rangul 2. Facilitatea consolidează baza de capital a maib și extinde capacitatea de creditare pe termen lung pentru IMM-uri, permițând investiții în productivitate, inovare și eficiență energetică. Aceasta consolidează un parteneriat de 20 de ani cu EFSE, care a acordat anterior un împrumut subordonat în valoare de 15 milioane de euro în 2021 – primul de acest gen din Moldova.

Randamentul pentru acționari și conducerea

Returnarea capitalului către acționari sub formă de dividende

În iunie 2025, maib a distribuit dividende în valoare de 628 milioane MDL (32 milioane EUR) pentru exercițiul financiar 2024, reprezentând 45% din profitul net al anului 2024, aprobat în cadrul Adunării Generale Anuale din 19 iunie 2025. Această măsură este în concordanță cu politica maib de a redistribui acționarilor între 30% și 50% din profitul net.



Tranziția la conducere: anunțarea succesiunii la funcția de CEO

În octombrie 2025, Consiliul de supraveghere l-a desemnat pe Macar Stoianov, vicepreședintele băncii responsabil de finanțe, ca viitor succesor la funcția de CEO, sub rezerva aprobărilor necesare din partea autorității de reglementare. Giorgi Shagidze a încheiat un mandat de cinci ani în cursul căruia activele totale s-au dublat, profitul a crescut cu peste 200%, ROE a crescut de la 13% la peste 20%, iar numărul utilizatorilor digitali a crescut de la 170 de mii la aproximativ 940 de mii. Macar Stoianov lucrează la maib din februarie 2022.

Governanță și sustenabilitate

Numirile în Consiliul de Conducere aprobate de BNM

În 2025, maib a finalizat procesul de consolidare atât a Consiliului de Supraveghere, cât și a Consiliului de Conducere, toate numirile primind aprobarea oficială a Băncii Naționale a Moldovei (BNM).

Andreea-Marina Pipernea – aprobată în august 2025 în calitate de membru independent al Consiliului de Supraveghere. Peste 25 de ani de experiență în domeniul bancar, al gestionării activelor, al pensiilor și al piețelor de capital; fost CEO al NN Pensii (cel mai mare fond privat de pensii din România); a deținut funcții de conducere la Citi, Erste Group și ABN AMRO.

Madeline Alexander – aprobată de BNM ca membru al Consiliului de Supraveghere în iulie 2025. Partener cu experiență în audit și consultanță; carieră la KPMG, Deloitte și TGS România; în prezent, membru în consiliile de administrație ale unor societăți cotate la bursă.

Alexandru Sonic – aprobat de BNM în iulie 2025 în calitate de vicepreședinte al Consiliului de Conducere, responsabil pentru Corporate Banking și Investiții. Zece ani de experiență la Morgan Stanley (fuziuni și achiziții la nivel european); fost secretar de stat în cadrul Ministerului Economiei din Republica Moldova; licențiat și masterat la Universitatea Oxford.

Finanțarea verde: portofoliul depășește 1.3 miliarde MDL

Portofoliul de credite verzi al Maib a depășit 1.3 miliarde de lei în 2025, înregistrând o creștere de 37% față de 2024. Un proiect de referință a fost finanțarea unui parc fotovoltaic de 50 MW în Rădeni – una dintre cele mai mari instalații solare din Moldova, inaugurată la jumătatea anului 2025. Maib a semnat, de asemenea, un nou acord cu BERD în cadrul Facilității de finanțare a economiei verzi rezidențiale (GEFF), alocaând până la 15 milioane de euro pentru a sprijini gospodăriile moldovenești care investesc în tehnologii eficiente din punct de vedere energetic.

Reducerea amprentei de carbon a companiei maib

Maib Park este alimentat în totalitate cu energie regenerabilă începând din aprilie 2025. Noile instalații solare de la sediul Miron Costin și sistemele energetice inteligente implementate în mai multe sucursale au contribuit la o reducere de 22% față de anul precedent a amprentei de carbon generate de operațiunile proprii ale băncii în 2025.

prezentare generală sustenabilitatea

Maib recunoaște importanța sustenabilității și evaluează, respectiv raportează public impactul său non-financiar prin raportul anual de sustenabilitate. Banca își propune să genereze un impact pozitiv în multiple arii ale activității sale. Maib dispune de o strategie și o foaie de parcurs în domeniul sustenabilității, aprobate de Consiliul Băncii, precum și de un cadru structurat de guvernanță, care include un Comitet dedicat de Sustenabilitate, responsabil de coordonarea inițiativelor în acest domeniu.

Contextul politic și de reglementare

- Banca Națională a Moldovei a avansat cadrul de finanțare sustenabilă prin organizarea de sesiuni de consolidare a capacităților pentru bănci și publicarea unui proiect de taxonomie națională a activităților sustenabile, preconizat a fi adoptat în 2026.
- Raportul de extindere al Comisiei Europene din 2025 a menționat că Moldova a atins „un anumit nivel de pregătire” pentru Agenda Verde (Clusterul 4), subliniind necesitatea accelerării reformelor în acest domeniu.
- Parlamentul European a majorat pragurile privind numărul de angajați pentru Directiva privind raportarea de sustenabilitate corporativă (CSRD) și Directiva privind diligența necesară în materie de sustenabilitate (CSDDD), reducând semnificativ numărul companiilor obligate să respecte cerințele de raportare și due diligence.
- Alianța bancară „Net Zero Banking Alliance”, convocată de ONU, s-a desființat, ceea ce marchează un regres semnificativ în ceea ce privește angajamentele colective privind emisiile zero din sectorul bancar mondial.

Maib a continuat să își consolideze impactul non-financiar. Printre principalele progrese înregistrate în 2025 se numără:

- Creditare verde: portofoliul de credite verzi a atins 1.3 miliarde MDL la sfârșitul anului 2025, incluzând finanțarea construcției unui parc solar de 50 MW în Rădeni.
- Reducerea amprentei de carbon a operațiunilor proprii: Maib Park utilizează integral energie regenerabilă, iar instalarea panourilor solare pe clădirea Miron Costin a contribuit la o reducere de 22% a amprentei de carbon a operațiunilor proprii.
- Incluziune financiară: în 2025, maib a introdus onboarding-ul complet digital pentru diaspora moldovenească, permițând cetățenilor din străinătate – inclusiv din UE și Regatul Unit – să deschidă conturi și să obțină carduri virtuale integral online, prin maibank.



prezentare generală a gestionării riscurilor

Maib menține un sistem robust de administrare a riscurilor. În calitate de instituție financiară care operează cu efect de levier și acceptă depozite de la populație, managementul riscurilor reprezintă o componentă esențială a organizației maib. Managementul riscurilor este supervizat de Consiliul Băncii, inclusiv de Comitetul de Risc. Structurile interne implicate în managementul riscurilor sunt:

- Comitetul de Conducere
- Comitetul de Gestionare a Activelor și Pasivelor (ALCO)
- Departamentul Evaluarea Riscului de Credit
- Departamentul Administrarea Strategică a Riscului de Credit
- Departamentul Raportări și Analitică de Risc
- Departamentul Administrare Riscuri Financiare și Operaționale
- Departamentul Trezorerie
- Departamentul Juridic
- Departamentul Conformitate
- Departamentul de Management al Securității Informatică



Prioritățile de gestionare a riscurilor în 2025

În 2025, prioritățile de management al riscurilor ale Băncii s-au concentrat pe consolidarea rezilienței portofoliului, îmbunătățirea protecțiilor operaționale și menținerea unor rezerve prudente de lichiditate și capital. Abordarea noastră pe parcursul anului a vizat mecanismele de avertizare timpurie, creșterea disciplinată a creditelor și identificarea proactivă a vulnerabilităților structurale care ar putea modela dinamica riscurilor în perioadele următoare:

1. Geopolitică și implicații asupra riscului clienților

Peisajul macrofinanciar al Moldovei în 2025 a rămas sensibil la evoluțiile geopolitice, în special cele legate de conflictul în curs din Ucraina și riscurile de interferență externă în mediul politic intern. Aceste presiuni externe au contribuit la incertitudine ridicată, afectând fluxurile comerciale, sentimentul investitorilor și expunerile legate de cursul de schimb și lichiditate. Ca răspuns, Banca a menținut rezerve conservatoare de lichiditate, a consolidat planificarea de contingență și a aprofundat evaluările de risc bazate pe scenarii, pentru a asigura stabilitatea Băncii în condiții adverse variate.

2. Extinderea creditării digitale și controlul riscului de fraudă

Extinderea creditării digitale a adus o expunere sporită la amenințări cibernetice, scheme de fraudă și riscuri de verificare a identității. Banca și-a intensificat prin urmare focalizarea pe analize avansate, a consolidat mecanismele de autentificare și a implementat cadre mai robuste de monitorizare a tranzacțiilor, asigurând o inițiere securizată a creditelor digitale și menținerea încrederii clienților.

3. Monitorizarea sectorului agricol

Agricultura rămâne o componentă esențială a economiei Moldovei, însă dependența sa structurală de condițiile meteorologice și expunerea la secetă au continuat să genereze volatilitate în producție și fluxuri de export. În 2025, reducerile exporturilor agroalimentare – cauzate de fenomene meteorologice – au subliniat importanța evaluărilor riguroase de credit specifice sectorului și a monitorizării consolidate a garanțiilor. Banca a priorizat monitorizarea rezilientă a portofoliului de credite în cadrul acestui segment critic, dar vulnerabil.

Aliniat la domeniile prioritare de risc ale Băncii pentru 2025, în cursul acestui an am promovat o serie de inițiative țintite de management al riscurilor, menite să consolideze robustețea operațională și să asigure stabilitatea pe termen lung:

- Sisteme de management al fraudelor – dezvoltarea în continuare a unui sistem comprehensiv de management al fraudelor prin implementarea unui software dedicat prevenirii fraudelor și consolidarea guvernanței antifraudă la nivelul băncii.
- Consolidarea securității cibernetice – întărirea sistemelor de securitate cibernetică ale Băncii prin identificarea proactivă a riscurilor, protejarea datelor sensibile, reducând astfel probabilitatea breșelor și asigurând securitatea, integritatea și disponibilitatea sistemelor critice.
- Îmbunătățirea testelor de stres – îmbunătățirea practicilor actuale de testare la stres prin stabilirea unui cadru periodic, util și suportiv pentru luarea deciziilor.

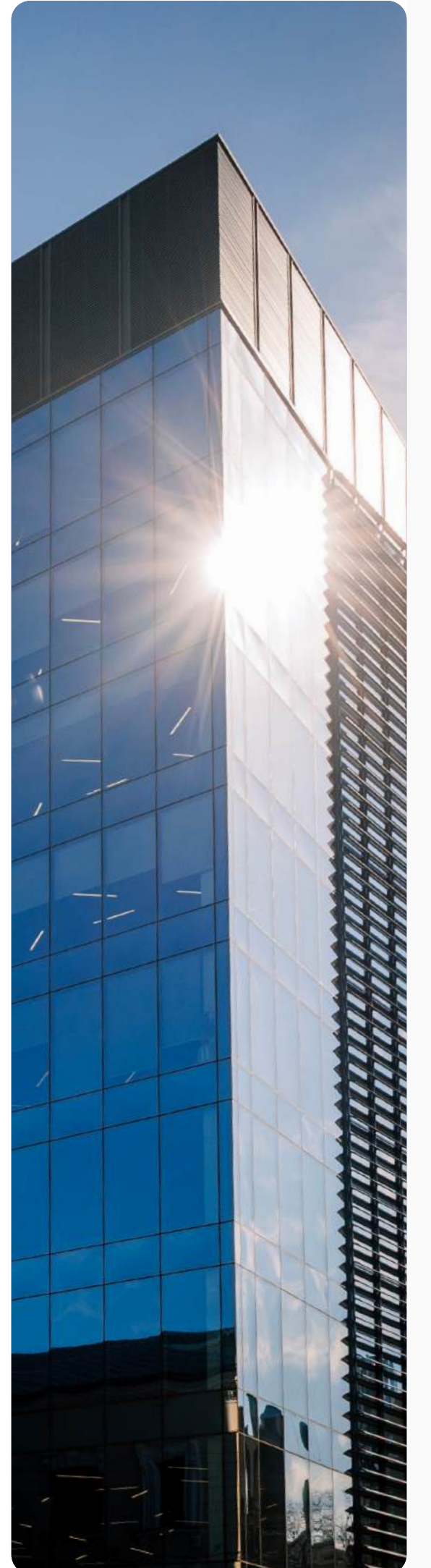
Perspectivă pentru 2026

Privind spre 2026, Banca anticipează că eforturile de management al riscurilor vor rămâne influențate de incertitudinea geopolitică persistentă și de dezechilibrele externe ridicate, pe măsură ce Moldova continuă să fie expusă tensiunilor regionale și unui deficit de cont curent ridicat, în pofida rezervelor stabile și a sprijinului financiar extern continuu.

În același timp, perspectivele de creștere economică moderată și transformarea digitală în curs a sectorului financiar vor impune consolidarea continuă a practicilor de gestionare a riscului de credit, a controalelor riscului digital și a măsurilor de reziliență specifice sectoarelor – în special pe măsură ce activitatea de creditare se extinde și alinierea reglementară la standardele europene se aprofundează.

Banca va continua să-și dezvolte practicile de management al riscurilor, concentrându-se pe următoarele inițiative:

- Cadrul Anti-Fraudă va evolua și va funcționa ca un ecosistem de apărare adaptiv comportamental, bazat pe IA, combinând reziliența cibernetică, inteligența datelor și maturitatea operațională.
- Consolidarea sistemelor și protocoalelor de protecție a datelor cu caracter personal.
- Îmbunătățirea cuantificării și monitorizării riscurilor climatice.



mesajul președintelui Consiliului

Stimați Acționari și Parteneri,

Anul 2025 a confirmat atât reziliența modelului nostru de afaceri, cât și calitatea instituției în care s-a transformat maib. Pe fondul unei inflații încă ridicate, al unei economii naționale în curs de redresare graduală și al incertitudinii geopolitice persistente în regiunea noastră, banca a înregistrat rezultate financiare solide, continuând în același timp să investească în inovare și în extinderea activității.

Profitul net a atins MDL 1.99 miliarde – echivalentul a peste EUR 101 milioane – o creștere de 41% față de anul precedent.

Rentabilitatea capitalului propriu (ROE) a crescut la 22.8%, comparativ cu 18.0% în 2024, iar rata cost/venituri s-a îmbunătățit la 46.8% față de 50.5%. Aceste rezultate reflectă o execuție disciplinată în fiecare segment al organizației.

Activele totale au crescut cu 14.2%, ajungând la MDL 68.1 miliarde, iar portofoliul brut de credite s-a extins cu 27.4%, la MDL 38.6 miliarde – maib menținându-și poziția de lider pe piața creditării din Moldova, cu o cotă de 37.9%.

Rata creditelor neperformante (NPL) s-a îmbunătățit semnificativ, coborând la 0.8% față de 1.7% în anul anterior. Alocarea capitalului a rămas o prioritate. În iunie 2025, am distribuit EUR 32 milioane în dividende – 45% din profitul net aferent anului 2024 – în concordanță cu politica noastră de a returna acționarilor între 30% și 50% din câștiguri. Ulterior încheierii exercițiului financiar, am consolidat suplimentar baza de capital printr-un împrumut subordonat de EUR 20 milioane, pe o perioadă de 10 ani, acordat de Fondul European pentru Europa de Sud-Est, instrument eligibil ca capital de Nivel 2 (Tier 2), care prelungeste un parteneriat ce datează de două decenii.

Consiliul de Supraveghere a fost consolidat în cursul anului cu doi noi membri independenți: Andreea-Marina Pipernea, care aduce o expertiză solidă în domeniul bancar, al administrării activelor și al piețelor de capital din România și din Europa, și Madeline Alexander, profesionist cu vastă experiență în audit și consultanță. Numirea acestora întărește atât independența, cât și profunzimea supravegherii pe care acționarii și părțile interesate o așteaptă din partea noastră.

Cel mai semnificativ eveniment de guvernanță al anului 2025 a fost tranziția planificată la nivelul funcției de Director General. Giorgi Shagidze a finalizat un mandat de cinci ani în care a transformat profund această instituție – activele totale s-au dublat, profitul a crescut cu peste



200%, iar baza de utilizatori digitali a fost extinsă de peste 5 ori. În numele Consiliului de Supraveghere, îi mulțumesc lui Giorgi pentru leadership-ul său și pentru cultura de ambiție și responsabilitate pe care a construit-o. Macar Stoianov, care s-a alăturat echipei maib în 2022 în calitate de consultant și a devenit Director Financiar ulterior în același an, și care a jucat un rol central în strategia financiară a băncii, a fost desemnat ca succesor al acestuia, sub rezerva aprobării din partea Băncii Naționale a Moldovei. Avem deplină încredere în continuitatea pe care această tranziție o asigură.

Vytautas Plunksnis
Președintele Consiliului

mesajul Conducerii Executive

În numele Comitetului de Conducere al maib,

Marcel Teleucă, Vicepreședinte, Operațiuni și Logistică, reprezentând maib în lipsa unui Director General aprobat, conform deciziei Consiliului de Supraveghere.

Stimați Parteneri,

În numele Comitetului de Conducere al maib, am plăcerea să prezint rezultatele maib pentru anul 2025. Sunt bucuros să raportez că, prin prisma indicatorilor-cheie, 2025 a fost cel mai puternic an din istoria maib.

Clienții noștri sunt în centrul eforturilor noastre

Orientarea spre client reprezintă prioritatea strategică fundamentală a maib. Pe toate segmentele, liniile de produse și servicii, oferta maib a devenit mai relevantă și mai utilă pentru clienții noștri. Ca urmare, am câștigat cotă de piață în toate domeniile și am crescut semnificativ activitatea de creditare.

Maibank a atins 938 de mii de utilizatori în 2025 – aproape unul din trei moldoveni interacționează cu noi digital. Peste 80% din depozitele retail și creditele de consum au fost inițiate prin canale digitale. Mai mult, rata DAU/MAU a depășit 40% la sfârșitul anului, o realizare majoră față de rețerele internaționale de top, ce confirmă relevanța platformei noastre digitale emblematică. Platforma noastră pentru IMM-uri, maib business, a depășit 40,000 de clienți activi.

În octombrie, am lansat plățile SEPA, oferind clienților acces la transferuri Euro mai ieftine și procesate în ziua lucrătoare următoare, în 41 de țări europene – un serviciu deosebit de relevant într-o țară unde remitențele reprezintă aproximativ 10% din PIB. Am introdus, de asemenea, procesul digital de deschidere a conturilor pentru moldovenii din diasporă, permițând cetățenilor aflați în străinătate să deschidă conturi și să primească carduri digitale integral online.

Inteligența artificială a trecut din faza de pilot în producție. Am implementat soluții bazate pe IA în domeniile detectării fraudelor, scorului de credit și serviciului clienți, valorificând parteneriatul cu Mastercard. Relevanța recomandărilor bazate pe algoritmul "next-best-product" s-a îmbunătățit cu 50%. Sistemul de detectare a fraudelor a fost reconstruit ca un sistem adaptiv în timp real, reducând simultan pierderile și rezultatele fals pozitive. The Banker a desemnat maib Banca Anului în Moldova pentru al șaptelea an consecutiv; la Premiile Internaționale pentru Experiența Clientului 2025 am obținut Premiul de Aur pentru Cea Mai Bună Experiență Digitală a Clientului.

Poziția pe piață

Maib deține 35% din totalul activelor bancare, 37.9% din totalul creditelor și 36% din creditele acordate IMM-urilor – toate consolidate în 2025. Creditele brute au crescut cu 27.4%, ajun-

gând la MDL 38.6 miliarde: retail cu 39.3%, IMM la MDL 8.9 miliarde, maib acordând 44% din totalul creditelor noi destinate mediului de afaceri din Moldova.

În pofida acestui ritm susținut de creștere a creditării, calitatea portofoliului de credite s-a îmbunătățit pe toate liniile de activitate. Rata NPL a scăzut la 0.82% față de 1.69%, ca urmare a recuperărilor corporative și a îmbunătățirii standardelor de inițiere a creditelor.

MDL 1.99mld

profit net

Performanța financiară și randamentul capitalului

În 2025, maib a înregistrat un profit net de MDL 1.99 miliarde, o creștere de 41% față de anul precedent, creșterea creditării combinată cu îmbunătățirea calității portofoliului fiind completate de creșterea veniturilor neafere de dobânzii.

Marja netă de dobândă s-a extins cu 70 de puncte de bază, deoarece portofoliul de credite s-a reevaluat mai rapid decât baza de depozite într-un mediu de rate crescute.

Creșterea veniturilor a depășit majorarea de 16.7% a cheltuielilor operaționale – care a reflectat investiții planificate în tehnologie, resurse umane și expansiune internațională – generând o îmbunătățire de 3.7 puncte procentuale a ratei cost/venituri.

22.8%

ROE 2024: 18.0%

În iunie 2025, maib a distribuit dividende de MDL 628 milioane (EUR 32 milioane), reprezentând 45% din profitul net aferent anului 2024, în conformitate cu politica de distribuție de 30-50%. Ulterior încheierii exercițiului financiar, a fost semnat un împrumut subordonat de Nivel 2 (Tier 2) de EUR 20 milioane, pe 10 ani, cu EFSE, pentru susținerea capacității suplimentare de creditare a IMM-urilor.

Rata de acoperire a capitalului la final de an a fost de 20.1%, iar capitalul de Nivel 1 (Tier 1) de 18.7%.

Mandatul lui Giorgi Shagidze

Giorgi Shagidze și-a finalizat mandatul de cinci ani în calitate de Director General la sfârșitul anului 2025. Cifrele definesc amploarea celor realizate: activele totale au crescut de la MDL 30 miliarde la MDL 68 miliarde; profitul net de la MDL 630 milioane la MDL 1.99 miliarde; rentabilitatea capitalului propriu de la 13% la 22.8%; utilizatorii digitali de la 170 de mii la 938 de mii – toate acestea realizate pe parcursul unei pandemii, a unei crize energetice și al unui ciclu se-

ver de înăsprire monetară.

Dincolo de rezultatele financiare, Giorgi a condus o transformare profundă a maib, ridicând-o la standardele unei instituții de calibrul internațional. Modelul operațional Agile a redus semnificativ timpul de lansare a produselor și a crescut relevanța și calitatea ofertei. Maib a semnat acorduri inaugurale cu IFC și EIB, un împrumut subordonat în premieră națională cu EFSE/GGF și a aprofundat relațiile cu BERD și EFSE/GGF. A consolidat credibilitatea pe piețele de capital interne prin trei programe consecutive de obligațiuni de succes și prin investiția în noua platformă bursieră. Guvernanța corporativă, transparența și credibilitatea internațională a maib s-au îmbunătățit semnificativ în perioada mandatului lui Giorgi. Consiliul de Conducere îi mulțumește pentru leadership-ul său.

Mandatul lui Giorgi: Activele totale s-au dublat. Profitul net s-a triplat. ROE de la 13% la 22.8%. Prețul acțiunii a crescut de șapte ori. Utilizatorii digitali de la 170 de mii la 938 de mii – în cinci ani.

Oameni, Valori și Sustenabilitate

Angajații maib sunt motorul băncii. În cursul anului 2025, maib a devenit cu adevărat cel mai atractiv angajator din țară. Rata voluntară de fluctuație a personalului a scăzut de la 13.1% în 2024 la 9.4% în 2025. Gradul de implicare a angajaților a atins 90%, cu un eNPS de 56 – rezultate excepționale prin standarde internaționale.

maib s-a clasat printre primii 10 angajatori din Moldova și pe primul loc în clasamentul unde-lucram.md; 54.7% dintre studenții au desemnat maib drept angajatorul bancar preferat. Numărul mediu de ore de formare pe angajat a crescut cu 21%, la 34 de ore, pe măsură ce maib a continuat să prioritizeze dezvoltarea profesională a angajaților.

Valorile maib – orientarea spre client, inovația, transparența, agilitatea, spiritul de echipă, responsabilizarea și orientarea spre rezultate – ghidează deciziile și evaluarea performanței la nivelul întregii organizații.

Pe partea de sustenabilitate, maib a redus amprenta de carbon aferentă operațiunilor proprii cu 22% în 2025, prin tranziția la energie regenerabilă și implementarea de măsuri de eficiență energetică în clădiri și infrastructură. Portofoliul de credite verzi a depășit MDL 1.3 miliarde, incluzând finanțarea unui parc solar de 50 MW în cursul anului. Perspectivă și noua strategie pe trei ani

Consiliul de Supraveghere a aprobat o nouă strategie pe trei ani la sfârșitul anului 2025, acoperind perioada până în 2028. Aceasta stabilește obiective privind creșterea, profitabilitatea, dezvoltarea digitală și expansiunea internațională, construind pe platforma ultimilor cinci ani. Vom prezenta cadrul strategic integral acționarilor și investitorilor în 2026.



Traectoria Republicii Moldova spre aderarea la UE, gradul scăzut de penetrare bancară și poziția maib pe piață, oferă o oportunitate convinsgătoare și o bază solidă pentru creștere continuă. Noua strategie pe trei ani trasează direcția. Așteptăm cu interes să prezentăm planurile și performanța acționarilor noștri în 2026.

În numele Consiliului de Conducere,

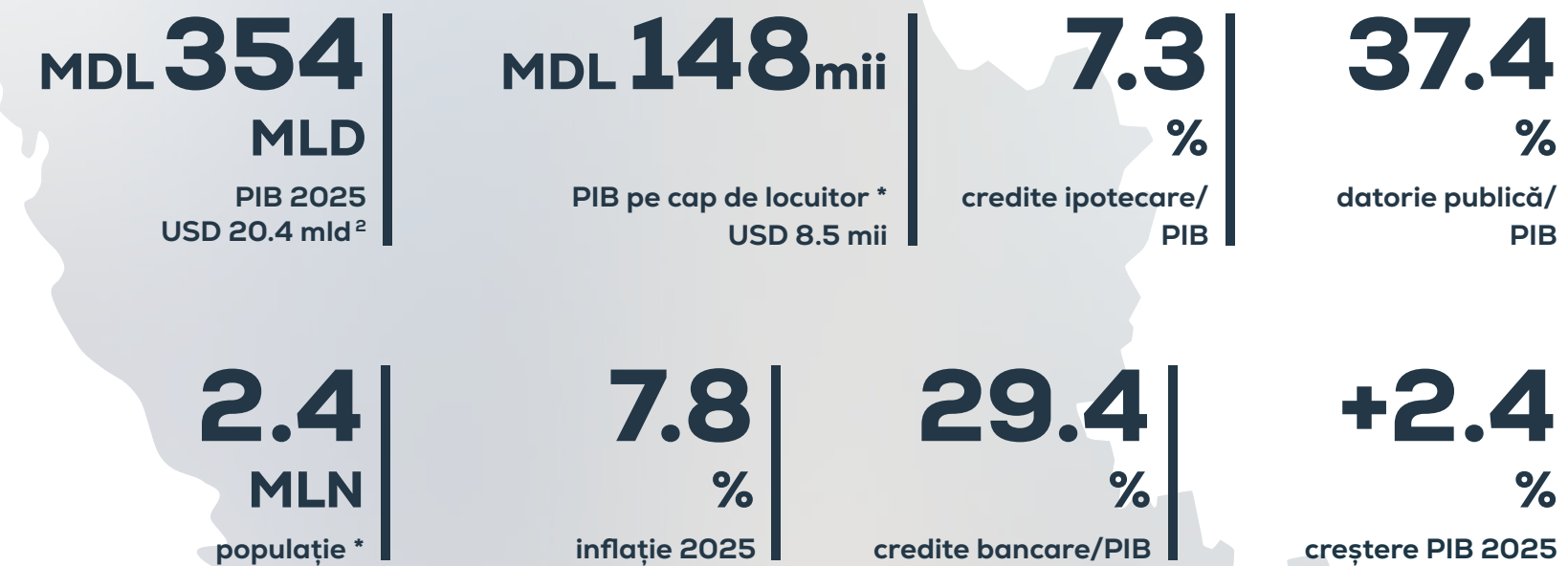
Marcel Teleucă

Vicepreședinte, Operațiuni și Logistică

Macar Stoianov

Vice-Președinte, Finanțe

Moldova în cifre



Cursul de schimb valutar

	2024	2025	Modificare
EUR/MDL	19.2533	19.5911	+1.75%
	19.3106	19.7597	+2.33%
USD/MDL	17.7918	17.3705	-2.37%
	18.4791	16.7925	-9.13%

● Medie (perioadă) ● Sfârșit de an

Leul Moldovenesc (MDL) s-a depreciat ușor față de Euro în 2025, în timp ce s-a apreciat semnificativ față de dolarul american, în special la sfârșitul anului (-9.13%).

*Sursa: BNS, BNM, Ministerul Finanțelor

Ratinguri suverane

- S&P Global Ratings: **BB-/B, perspectivă stabilă (prima evaluare).**
- Moody's: **B3, perspectivă stabilă.**
- Fitch Ratings: **B+, perspectivă stabilă (reconfirmat).**

Sursa:
1. Populația rezidentă normalizată - BNS
2. BNS
3. Calculat în baza datelor BNS
4. Rata medie anuală a inflației în 2025, BNM
5. Ministerul Finanțelor, date la 31.12.2025

actualizare de țară

- În 2025, Republica Moldova și-a continuat orientarea strategică spre integrarea europeană.
- Țara s-a confruntat cu presiuni geopolitice și economice persistente generate de mediul de securitate regional și de vulnerabilitățile energetice continue.
- Guvernul a menținut un program de reforme consistent, strâns aliniat cerințelor de aderare la UE.

Alegerile Parlamentare

Alegerile Parlamentare desfășurate pe 28 septembrie 2025 au adus o victorie decisivă pentru Partidul Acțiune și Solidaritate (PAS), care a obținut ~50.2% din voturi și 55 din 101 mandate. Acest rezultat a consolidat orientarea pro-europeană a țării sub conducerea Președintei Maia Sandu.

Provocări în aprovizionarea cu energie

Securitatea energetică a rămas un factor macroeconomic determinant în 2025.

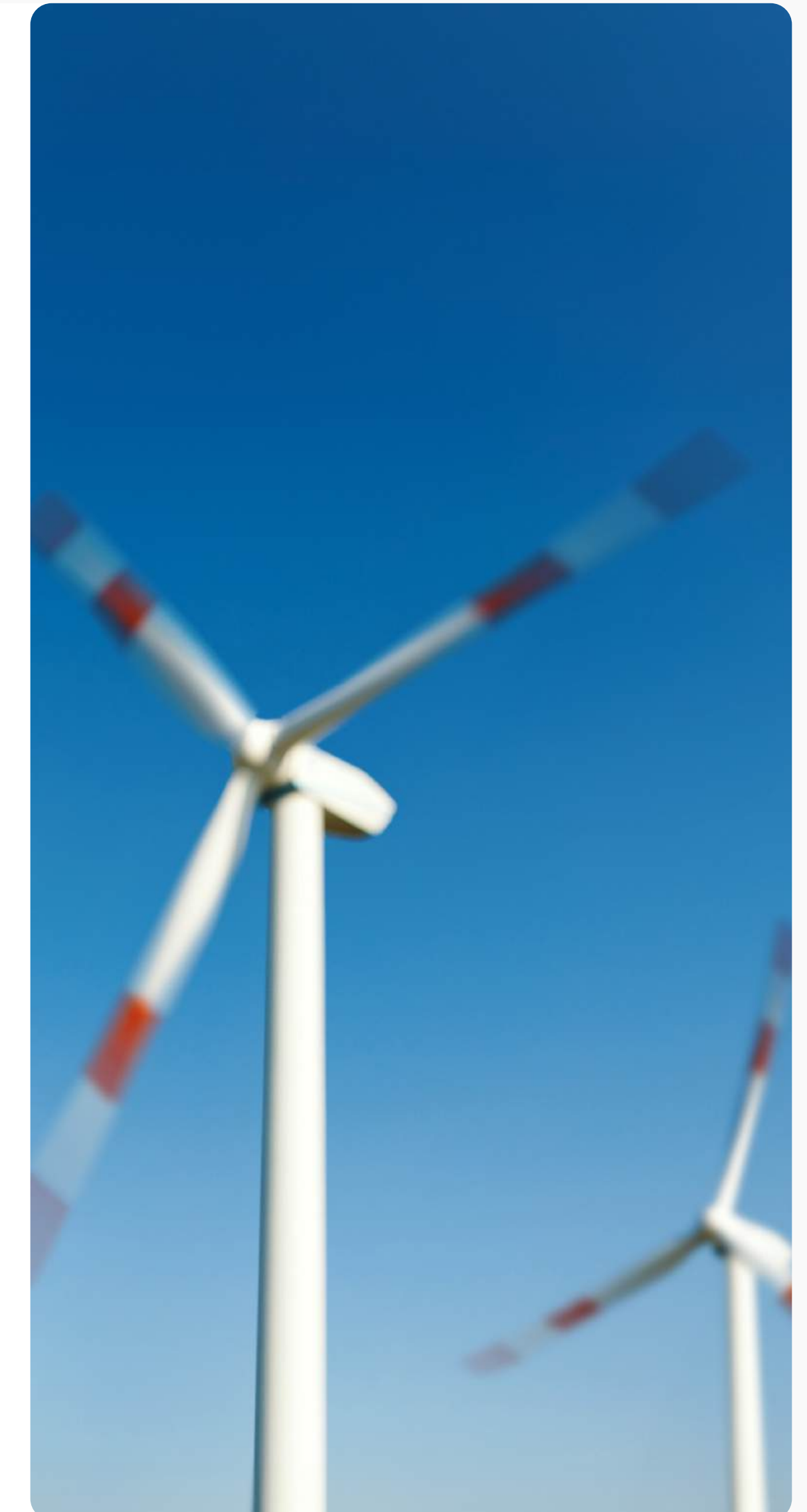
- În ianuarie 2025, țara a traversat un șoc energetic în urma suspendării generării ieftine pe gaz din centrala MGRES din Transnistria. Moldova a devenit dependentă de importuri în proporție de ~80% (în principal din România).
- Moldova a continuat diversificarea față de sursele energetice tradiționale. Până la sfârșitul anului 2025, capacitatea totală instalată pentru producția de energie regenerabilă a atins 980 MW.
- Prețurile la energie au rămas ridicate față de mediile istorice, contribuind la presiunile inflaționiste pe parcursul anului.

Progresul integrării în UE

Integrarea europeană a rămas pilonul central al cadrului de politici al Moldovei în 2025.

Evoluții-cheie:

- Uniunea Europeană a avansat Planul de Creștere pentru Moldova, oferind asistență financiară și tehnică substanțială pentru accelerarea convergenței cu standardele UE.
- Examinarea legislației naționale în raport cu acquis-ul comunitar a fost finalizată în septembrie 2025.
- Negocierile tehnice cu UE pe capitolele 1, 2 și 6 au demarat în decembrie 2025.
- Sprijinul financiar al UE s-a concentrat pe modernizarea infrastructurii, reziliența energetică și reformele instituționale.



prezentare economică

Provocările legate de aprovizionarea cu energie

Activitatea economică s-a redresat treptat în 2025 după o performanță slabă din anul anterior, susținută de consumul intern, redresarea sectorului agricol și asistența financiară internațională.

- Creșterea PIB a atins 2.4% față de aceeași perioadă a anului anterior, conform Biroului Național de Statistică.
- Expansiunea economică a fost determinată în principal de consumul privat, producția agricolă îmbunătățită, tehnologia informației și comunicațiilor, construcții și educație.
- Dezechilibrele externe s-au menținut ridicate din cauza dependenței puternice de importurile energetice și a deficitului comercial în creștere.

Evoluție PIB:

- 2023: +1.2%
- 2024: +0.1%
- 2025: +2.4%

Prezentarea principalelor sectoare ale economiei¹

În 2025, producția industrială (serie brută) a crescut cu +5.4% față de 2024.

Sectoarele care au înregistrat cea mai puternică creștere a valorii adăugate brute și au contribuit pozitiv la expansiunea generală a PIB-ului au inclus:

- Tehnologia informației și comunicațiilor: +12.5% (performanță solidă impulsată de servicii IT, telecomunicații și activități digitale)
- Agricultura, silvicultura și pescuit: +10.7% (susținută de o recoltă bogată și randamente îmbunătățite)
- Educație: +8.8%
- Construcții: +6.6% (impulsionate de investițiile în infrastructură și formarea de capital fix)
- Administrație publică, apărare și asigurări sociale obligatorii: +5.8%
- Industria prelucrătoare: +3.0% (redresare moderată în industriile de procesare).

Aceste creșteri au compensat declinurile din alte domenii, în special tranzacțiile imobiliare (-7.2%), transportul și depozitarea (-7.2%).

Exporturile de servicii continuă să crească²

Mărfuri

În 2025, exporturile de mărfuri au totalizat USD 3.5 miliarde, în creștere cu 6.4% față de aceeași perioadă a anului anterior. Această creștere modestă a fost susținută de livrările agricole solide, inclusiv exporturi de cereale și oleaginoase, care s-au majorat de 1.6 ori în contextul unui sezon agricol favorabil, cu randamente semnificativ mai ridicate față de 2024.

Importurile au urcat la USD 10.9 miliarde, crescând cu 20.5% față de aceeași perioadă a anului anterior. Deficitul comercial rezultat la mărfuri s-a adâncit semnificativ, cu 29.6% față de aceeași perioadă a anului anterior, atingând USD 7.2 miliarde.

UE rămâne principalul partener comercial al Moldovei, aproximativ 68% din exporturile de mărfuri în 2025 mergând spre UE.

Servicii

În primele 9 luni ale anului 2025 (cele mai recente date disponibile), exporturile de servicii au crescut cu aproximativ +15.0% față de aceeași perioadă a anului anterior (la USD 2.3 mld), în timp ce importurile de servicii au crescut cu +23.1% (USD 1.6 mld). Serviciile de turism și IT au reprezentat principala categorie de servicii exportate, urmate de serviciile de transport.

Finanțele publice³

Pe perioada de 12 luni, deficitul bugetului de stat a crescut cu MDL 16 miliarde față de aceeași perioadă a anului precedent. Bugetul de stat pe 2026, adoptat de Parlament la sfârșitul lunii decembrie 2025, a fost unul expansionar, cu investiții sporite în diverse proiecte. Deficitul bugetar pentru 2026 este planificat la MDL 20.9 miliarde.

Presiunile inflaționiste generate de costurile energetice persistă⁴

- Inflația în 2025 s-a menținut ridicată pentru cea mai mare parte a anului, în principal din cauza șocurilor pe partea ofertei generate de prețurile reglementate la energie (electricitate, gaze, tarife termice) după trecerea la importuri europene.
- Inflația medie anuală pentru EF 2025: 7.8%.
- Banca Națională a Moldovei (BNM) a implementat un ciclu de relaxare treptată, reducând rata de politică monetară gradual până la 5,00% în decembrie 2025.
- Sistemul bancar a înregistrat excedent de lichiditate de MDL 6.2 miliarde în T4 2025.

Măsurile macroprudențiale (în vigoare începând cu începutul anului 2026):

- Rezervele obligatorii reduse la 5 februarie 2026: depozite MDL de la 20.0% la 18.0%; depozite în valută de la 29.0% la 26.0% (pentru eliberarea lichidității destinate creditării).
- Amortizorul anticiclic de capital (CCyB) majorat în etape: +0.5% de la 30 ianuarie 2026, +1.0% de la 13 mai 2026.

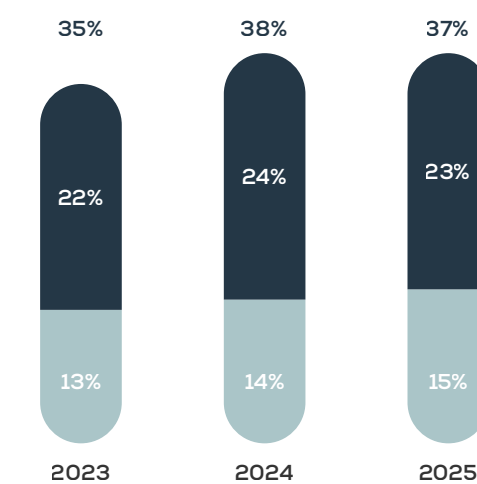
Remitențele din CSI scad semnificativ⁵

Remitențele din străinătate au totalizat USD 1.6 miliarde în 12 luni 2025, reprezentând 7.0% din PIB⁶ și o scădere de 3.2% față de anul precedent. Din punct de vedere al distribuției geografice, 62.7% din remitențe au provenit din UE, 1.8% din țările CSI și 35.4% din alte țări.

Remitențele din UE au crescut cu 2.6% YoY, în timp ce cele din țările CSI au înregistrat o scădere accentuată, reflectând schimbări structurale în modelele de migrație. Intrările din alte țări au crescut cu 5.8% față de anul precedent.

⁵ procent estimat

Raportul datoriei/PIB (%) al Moldovei³

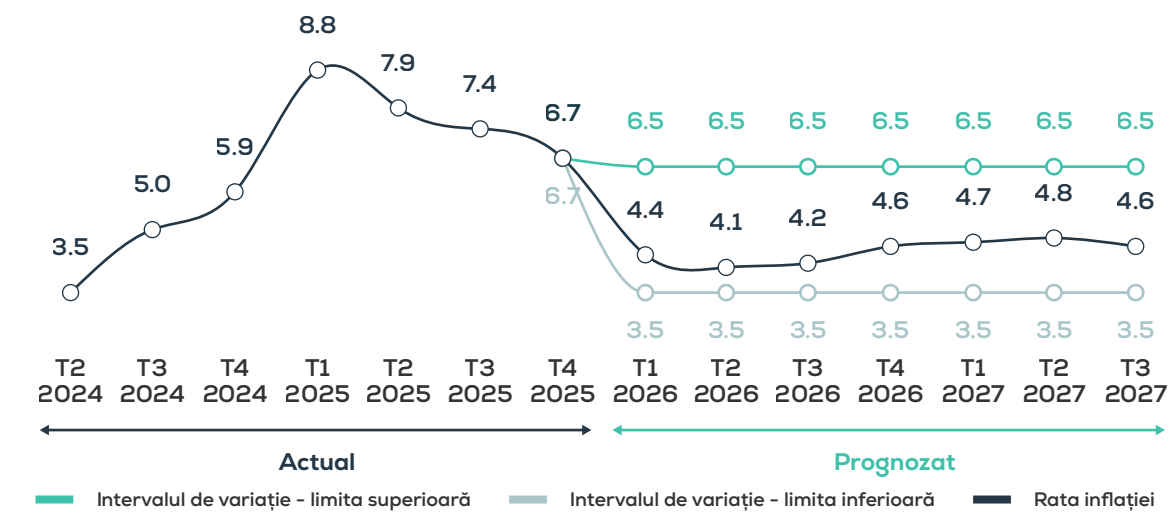


● datoria publică internă față de PIB
● datoria publică externă față de PIB

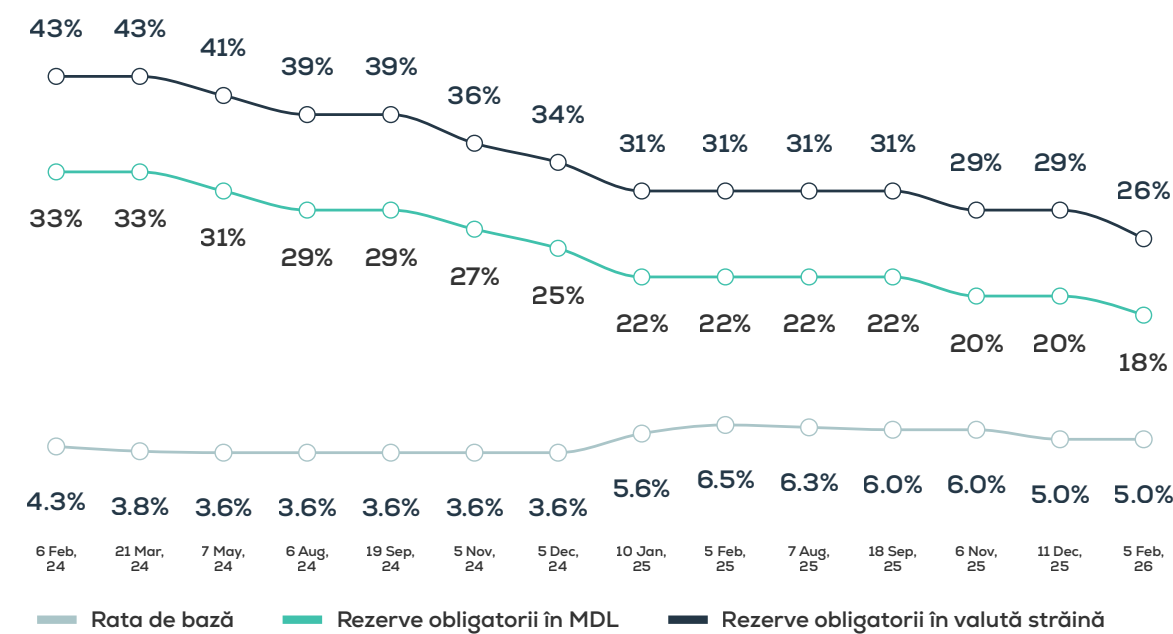
sursa: Ministerul Finanțelor

	FY '25	FY '24	Variația anuală
Venituri publice (MDL miliarde)	126	110.3	+14.1%
Cheltuieli publice (MDL miliarde)	140	123	+13.8%
Deficit bugetar (MDL miliarde)	14	12.6	+11.1%
	Dec '25	Dec '24	Variația anuală
Datorie publică (MDL miliarde)	132.8	121.4	+9.4%
Datorie publică/PIB (%)	37.4	37.9	-0.5pp

rata anuală a inflației, %⁴



ratele dobânzilor la instrumentele de politică monetară⁴



Sistemul bancar înregistrează profituri cu +22.5% mai mari în 2025⁵

	31 dec 2025	31 dec 2024	Variație anuală
Active (MDL miliarde)	189.9	170.4	+11.5%
Credite (MDL miliarde)	104.2	80.8	+28.7%
Depozite (MDL miliarde)	144.4	129.1	+11.9%
Rata credite/depozite	72.2%	62.6%	+9.6 pp
Rata totală de acoperire a capitalului	23.3%	26.3%	(3.00 pp)
Rata de acoperire a lichidității (LCR)	295.0%	274.1%	+20.9 pp
	2025	2024	Variație anuală
Profit net (MDL miliarde)	4.9	4.0	+22.5%
Marja netă de dobândă (NIM)	5.1%	4.3%	+0.8 pp
Rentabilitatea activelor (ROA)	2.7%	2.4%	+0.3 pp
Rentabilitatea capitalului propriu (ROE)	16.9%	14.8%	+2.1 pp

¹BNM (seriele 2020) ²BNM și BNM ³Ministerul Finanțelor al Republicii ⁴Moldova ⁵BNM ⁶BNM



strategie și performanță

strategie și model de afacere



Macar Stoianov
Vicepreședinte responsabil de Divizia Finanțe

Strategie

Maib urmărește o strategie concepută pentru a maximiza valoarea pentru acționari, valorificând avantajele competitive ale băncii în raport cu mediul de piață și operațional. Strategia este periodic revizuită. Ultimul exercițiu strategic major a avut loc la finele anului 2025.

Mediu operațional

Moldova este o țară candidată la UE, ceea ce îți va modela traiectoria pentru anii următori. Piața bancară crește rapid – creditele din sistem au crescut cu 23% în 2025 – dar dinamica concurențială se intensifică și așteptările consumatorilor evoluează rapid.

Factori structurali-cheie Implicație pentru maib

Economie în creștere, dar volatilită	PIB a crescut cu 2.4% în 2025, după mai mulți ani de volatilitate.
Penetrare bancară redusă	Raportul credite/PIB de 29% este printre cele mai mici din regiune. Ambele segmente retail și IMM au spațiu substanțial de creștere.
Emigrație ridicată și fluxuri de remitențe	Remitențele reprezintă 7% din PIB. Gospodăriile diasporei sunt un segment principal pentru digitalizare, plăți internaționale și produse ipotecare.
Convergența pre-aderare la UE	Aparținerea deplină la UE este așteptată în jurul anului 2030. Alinierea regulatorie va genera modificări semnificative în operațiunile maib.
Rezerve și cerințe de capital ridicate	Moldova are unele dintre cele mai mari cerințe obligatorii de rezerve și capital pentru bănci.
Piață de capital subdezvoltată	Nu există o piață lichidă de acțiuni sau obligațiuni la scară. Clienții corporativi depind de bănci pentru aproape tot finanțarea externă.

Pilonii Strategici

Unități de business orientate către clienți



Experiența Clientului

Produse personalizate, bazate pe date, pe toate punctele de contact. NPS și CSAT integrate ca metrice primare de performanță pe toate canalele și segmentele.



Decongestionarea Sucursalelor 2.0

Migrarea accelerată a volumului tranzacțional către autoservire și canale digitale. Rețeaua de sucursale reconfigurată exclusiv în jurul consilierii și bankingului relațional.



Digitalizare

Vânzări și servicii digital-first pentru clienți retail și business. Automatizarea tranzațiilor de rutină eliberează sucursalele pentru consiliere și interacțiuni cu valoare ridicată.



Leadership în Plăți

Acquiring POS și eCommerce lider pe piață. Onboarding cu număr internațional, transferuri instant MIA și plăți SEPA Euro extinzând ecosistemul de plăți.

Contextul pieței

Piața bancară crește rapid – creditele la nivel de sistem au crescut cu 23% în 2025 – însă dinamica concurențială se intensifică, iar așteptările consumatorilor evoluează rapid.

Dinamică de piață	Implicație pentru maib
Așteptări ale consumatorilor în rapidă evoluție	Clienții din clasa medie în creștere doresc produse instant și integral digitale. Modelul digital-first al maib, cu peste 80% din creditele retail acordate online, este recompensat.
Plăți fără numerar în creștere	Volumul cashless cresc anual. maib deține o cotă de 43.5% în piața de acceptare POS.
Piața imobiliară	Deși cererea pe termen scurt este sub presiune, fundamentele pe termen lung rămân puternice, susținute de deficitul de ofertă, creșterea veniturilor și investițiile constante din partea UE.
Expansiunea IMM-urilor determinată de aderarea la UE	Aderarea catalizează investiții în comerț, logistică, producție și IT. Cota de piață de 36.0% și parteneriatele IFI sunt avantaje decisive.
Concurență de prețuri în intensificare	Concurenții practică prețuri agresive. maib concurează pe calitatea serviciilor, capacitățile digitale și profunzimea relațiilor.
Servicii bancare diaspora și plăți transfrontaliere	62.7% din remitențe sosesc acum din UE. Adresată prin SWIFT în maibank și inițiativa Maib IFN România.

*Source: BNM

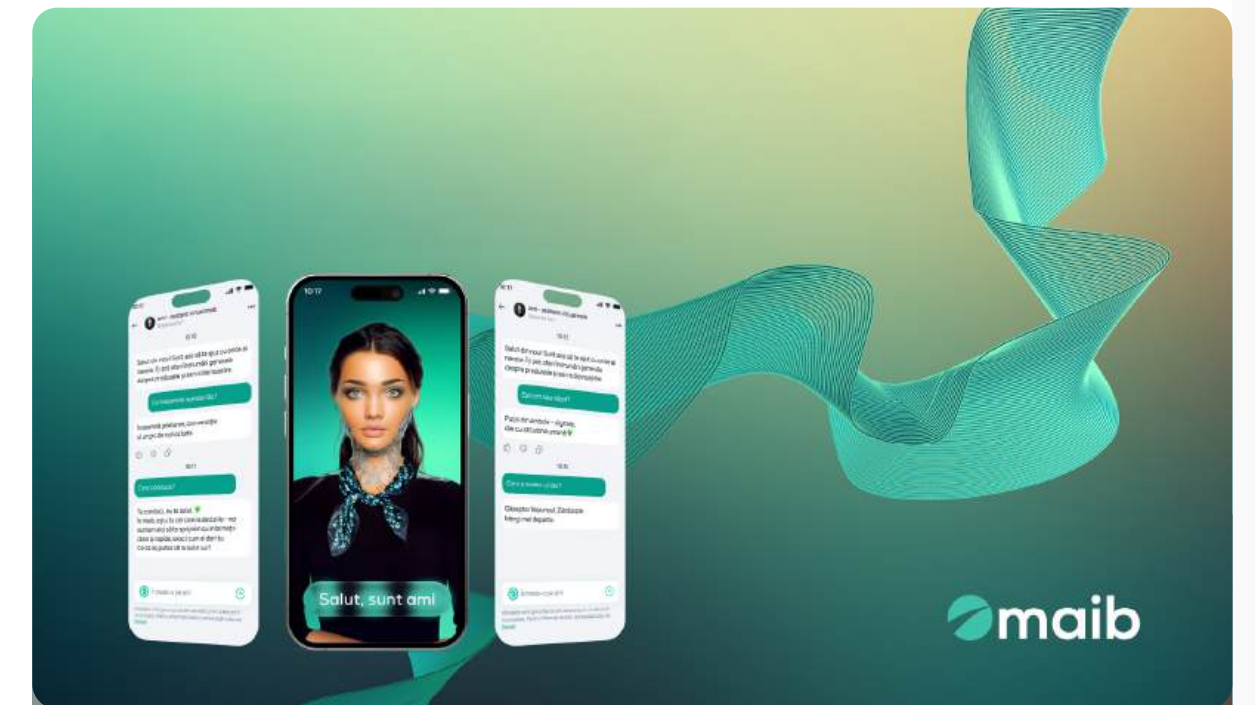


Extindere internațională

România reprezintă o piață atractivă, cu legături puternice cu Moldova și oportunități specifice în segmente bancare insuficient deservite, pe care oferta digitală a maib le-ar putea acoperi. Maib intenționează să intre pe această piață prin intermediul maib IFN, cu un model scalabil, cu active reduse și exclusiv digital, fiind în prezent în faza de organizare operațională. Inițiativa este finanțată din capital propriu și se bazează pe platforma digitală și capacitățile consacrate ale maib.

Continuitatea leadershipului

Macar Stoianov, vicepreședinte al Consiliului de Conducere, Divizia Financiară, preia conducerea Consiliului de Conducere în urma plecării planificate a lui Giorgi Shagidze, sub rezerva obținerii aprobărilor necesare din partea autorităților de reglementare. Agenda strategică, echipa de conducere și modelul operațional rămân neschimbate; strategia pentru perioada 2026-2028 a fost aprobată de Consiliul de Supraveghere la sfârșitul anului 2025.



Inteligența artificială la maib

Maib consideră inovația esențială și vede inteligența artificială ca un instrument practic pentru îmbunătățirea modului în care banca operează și deserveste clienții. În 2024, a fost încheiat un parteneriat cu Mastercard pentru a structura inițiativa de AI – oferind acces la o bibliotecă testată de cazuri de utilizare în banking, un cadru de guvernanță și o foaie de parcurs comună pentru implementare. Primele trei cazuri de utilizare au fost lansate în 2025 prin acest parteneriat:

x2 ori mai mare rata de conversie

Recomandări personalizate de produse – utilizarea datelor tranzacționale și comportamentale pentru a corela clienții cu oferte bancare relevante, crescând rata de adoptare și reducând comunicările irelevante.

cu **20%** a detectării fraudelor

Detectarea fraudelor în timp real – identificarea și blocarea tranzațiilor suspecte pe canale digitale, pe măsură ce acestea apar, reducând pierderile din fraudă și accelerând alertele.

Screening tranzacțional – analizarea tiparelor din activitatea tranzacțională pentru a prioritiza

za eficient activitatea echipelor de conformitate și a îmbunătăți calitatea rapoartelor privind activitățile suspecte.

28% economie de timp

În paralel cu colaborarea Mastercard, maib a dezvoltat intern un model de optimizare a colectării – care prezice probabilitatea de rambursare a debitorilor și prioritizează contactarea acestora, reducând costurile de colectare.

x4 ori reducerea numărului de apeluri

Al cincilea caz de utilizare a fost un chatbot AI integrat în canalele maib, care gestionează solicitările uzuale non-stop și permite echipelor să se concentreze pe nevoi mai complexe ale clienților.

În 2026, maib va începe dezvoltarea unui sistem de scoring de credit asistat de AI pentru microcreditarea IMM – îmbunătățind acuratețea și consistența deciziilor de creditare pentru clienții business mici.

Modelul de afaceri

Maib operează ca bancă universală în Moldova, generând venituri din dobânzi nete, comisioane și schimb valutar. Activitatea este organizată în jurul a trei unități orientate către clienți, mai multe unități de suport și funcții de control.



Unități de afaceri orientate către clienți

Retail Banking	<p>Gamă completă de produse pentru 1.1 milioane de persoane fizice: credite, depozite, carduri, plăți și servicii bancare digitale prin maibank. Include și servicii bancare premium (maib alto).</p>	<p>Satisfacerea nevoilor clienților la scară largă – Oferte personalizate și preaprobatate prin maibank; peste 80% din creditele de consum acordate online.</p> <p>Lider în canalele digitale – 938,000 de utilizatori maibank (69% utilizatori activi lunar); 43.5% cotă de piață în domeniul procesării plăților.</p> <p>Disciplină privind calitatea activelor – NPL la 0.8% prin scoruri automatizate, limite DSTI/LTV și monitorizare continuă.</p> <p>Minimizarea costurilor de deservire – SLA la sucursală <5 minute depășit la toate nivelurile; canalele de autoservire și digitale absorb volumul tranzacțiilor.</p>
SME Banking	<p>Servicii pentru întreprinderi mici, mici și mijlocii (venituri până la 100 mil. MDL); credite de investiții și capital circulant, banking zilnic, finanțare de comerț, factoring și instrumente digitale.</p>	<p>Adresarea lacunelor de finanțare IMM – cotă de piață la credite de 36.0%; 44% din toate creditele noi acordate în sector de maib.</p> <p>Reducerea timpului de creditare – peste 40% din tranzacțiile de credit și 90% din garanțiile bancare semnate de la distanță.</p> <p>Minimizarea pierderilor din credite – NPL la 2%; portofoliu diversificat, susținut de monitorizare automată cu sisteme de avertizare timpurie.</p> <p>Aprofundarea relațiilor bancare zilnice – aplicația maib business (peste 40 mii clienți, 29 mii MAU) susține retenția, alături de produse de salarizare, schimb valutar și bancassurance.</p>
Corporate Banking	<p>Soluții personalizate pentru întreprinderi mari (venituri peste 100 mil. MDL): creditare structurată, finanțare de comerț, gestionarea numerarului, FX și salarii. Portofoliu de credite de 13 mld. MDL; 720 de clienți.</p>	<p>Abordarea nevoilor complexe și personalizate – Model dedicat de gestionare a relațiilor cu clienții (RM), cu sprijinul specialiștilor în produse. Rata de retenție a clienților de 100% în 2025.</p> <p>Reducerea la minimum a riscului de credit pentru expunerile mari – Credite neperformante (NPL) la 0.5%, în scădere cu 1.1 puncte procentuale față de aceeași perioadă a anului trecut; portofoliu diversificat pe sectoare; selecție disciplinată a proiectelor în curs.</p> <p>Creșterea veniturilor nefinanciare – veniturile nefinanciare au crescut cu 9% față de anul precedent.</p> <p>Sprijinirea priorităților strategice naționale – energie regenerabilă, industriile de export.</p>

Unități de suport

Marketing și Experiența Clientului	<p>Toate activitățile de marketing, inclusiv managementul brandului, campanii de produs, PR, prezența în social media.</p> <p>Unitatea CX măsoară continuu experiența clienților în toate produsele și liniile de business. 37% dintre angajați sunt incluși în unități de business care utilizează metodologia Agile.</p>	<p>Construiește și protejează brandul – Bancă Top of mind în Moldova. Recunoaștere internațională: Cea mai bună bancă digitală în CEE & CIS; Cea mai bună bancă pentru IMM-uri în CEE.</p> <p>Generează îmbunătățiri măsurabile ale CX – SLA în sucursale 90.5%; CSAT maibank 6.43/7; App Store 4.5 / Google Play 4.8.</p> <p>Maximizează eficiența marketingului digital – Motorul de personalizare alimentează pagina maibank Life și ofertele partenerilor, reducând costul de achiziție.</p> <p>Minimizează costul de achiziție și retenție – Loialitate în aplicație (cashback, oferte ale partenerilor, comunitatea alto) aprofundează ponderea în portofel fără cheltuieli above-the-line.</p>
Tehnologia Informației	<p>Element central al strategiei maib, care susține operațiunile, canalele digitale și experiența clienților prin sisteme sigure și scalabile. Contribuie la eficiență și inovație, asigurând totodată reziliența, securitatea cibernetică și dezvoltarea continuă a produselor.</p>	<p>Asigură disponibilitatea și scalabilitatea sistemului</p> <p>Rețeaua de bază și sistemele de core banking modernizate pentru a îmbunătăți fiabilitatea, capacitatea și stabilitatea; migrarea în cloud a centrului de apeluri sporește reziliența și susține operațiunile la distanță.</p> <p>Accelerează livrarea produselor digitale</p> <p>Peste jumătate din personalul IT operează în echipe Agile, permițând cicluri de dezvoltare mai rapide, experiență îmbunătățită a clienților și îmbunătățirea continuă a serviciilor de banking digital.</p> <p>Minimizează riscul de securitate cibernetică și fraudă</p> <p>Detectare avansată a fraudei, în timp real, pe mai multe canale, implementată, reducând pierderile și alertele false pozitive; accent continuu pe securitatea rețelei, comunicații criptate și integritatea sistemului.</p> <p>Permite creșterea digitală și adoptarea de către clienți</p> <p>IT susține extinderea canalelor digitale, sprijinind creșterea utilizării maibank, majorarea creditării și depozitelor online și îmbunătățirea indicatorilor de implicare a clienților.</p>
Operațiuni și Logistică	<p>Procesarea plăților, managementul numerarului, operațiuni cu carduri, recuperarea datoriilor, securitate, achiziții și managementul facilităților.</p> <p>669 de angajați; 43% în Agile.</p> <p>Susține întreaga coloană vertebrală fizică și tranzacțională.</p>	<p>Minimizează costul operațional și erorile – Procesarea automată a plăților și manipularea numerarului reduc punctele de intervenție manuală; achizițiile centralizate impun disciplină a costurilor.</p> <p>Menține disponibilitatea ATM-urilor și a numerarului – 391 de ATM-uri la disponibilitate ridicată în toată Moldova.</p> <p>Minimizează pierderile din fraudă – Securitatea internă investighează fraudele, aplică controale de acces și gestionează recuperarea datoriilor pe portofoliile retail și IMM.</p> <p>Asigurarea nivelului de servicii în sucursale – SLA <5 min depășit în toate nivelurile de sucursale în T4 2024; modelul flexibil al forței de muncă gestionează cererea de vârf.</p>
Investiții și Subsidiare	<p>Obligațiuni corporative, brokeraj, subsidiare: maib leasing (leasing financiar), Moldmediacard (procesarea cardurilor pentru 4 bănci), Maib Tech (pre-venit), Maib IFN (România).</p>	<p>Diversifică și consolidează baza de finanțare – Trei programe de obligațiuni, al patrulea urmează să înceapă în 2026.</p> <p>Piețe de capital – investiție în noua bursă de valori.</p>

Funcțiile managementului

Finanțe	<p>Gestionează resursele financiare ale băncii, baza de costuri și obligațiile financiare de reglementare. Funcții de bază: trezorerie (tranzacționare, ALM, lichiditate), acorduri de finanțare internațională, raportare financiară internă (controlling) și externă (IFRS), managementul datelor și raportare de reglementare (taxe, raportări statute către BNM).</p>	<p>Optimizarea bilanțului și a costurilor de finanțare – Procesele ALM și ALCO gestionează în mod activ riscul ratei dobânzii, rezervele de lichiditate și structura finanțării, incluzând depozite, obligațiuni și facilități de la instituții financiare internaționale (IFI).</p> <p>Asigurarea unei raportări precise și la timp – Situațiile financiare consolidate și individuale conform IFRS, raportările de reglementare către BNM și declarațiile fiscale sunt transmise la termen și fără rectificări semnificative.</p> <p>Controlul costurilor la nivelul întregii organizații – Responsabilitatea pentru buget și analiza abaterilor la nivelul tuturor diviziilor; raportul costuri/venituri este monitorizat ca indicator cheie de performanță (KPI) principal, alături de creșterea veniturilor.</p> <p>Menținerea integrității datelor și a încrederii autorităților de reglementare – Gestionarea datelor financiare stă la baza raportării de supraveghere către BNM, a informațiilor furnizate investitorilor și a procesului decizional intern; erorile au consecințe directe asupra reglementării și reputației.</p>
Resurse Umane	<p>Recrutare de talente, dezvoltarea leadershipului, transformare Agile, compenșării și implicarea angajaților în rândul a 2,931 de angajați. Operează modelul Agile al maib (Orchestra, Bande, Acorduri).</p>	<p>Atrage și reține talente de top – Top 3 angajator în Moldova; preferat de absolvenți. Remunerație competitivă cu parcursuri de carieră structurate.</p> <p>Construiește capacitatea de leadership – Buget de training de 4.2 milioane MDL; 34 de ore per angajat; programe senior la Harvard University, Stanford University și McKinsey & Company.</p> <p>Menține cultura Agile – Implicarea angajaților 90%; eNPS 56. Programe culturale care consolidează asumarea responsabilității și orientarea către client.</p> <p>Minimizează riscul operațional legat de personal – Onboarding structurat, acces bazat pe rol, cod de conduită și cadre de conduită reduc erorile și fluctuația de personal.</p>
Funcții de control	<p>Management Risc și Conformitate</p> <p>Funcții independente (nivel VP). Acooperă riscurile de credit, piață, lichiditate, operaționale, conformitate, AML/CFT și securitate IT. 160 de angajați.</p>	<p>Minimizează pierderile din credite – Modelele IFRS 9 ECL, indicatori prognostici și sisteme de avertizare timpurie. Politicile de credit revizuite anual.</p> <p>Minimizează fraudă și criminalitatea financiară, riscurile emergente pe măsură ce afacerea se mută online – Cadru AML/CFT aliniat cu standardele BNM și ACAMS; Securitatea IT gestionează cyber-fraudă și controalele de acces.</p> <p>Menține conformitatea cu reglementările – Cadru intern care mapează obligațiile față de BNM, cerințele de aderare la UE și convențiile IFI; capital peste minimuri în orice moment.</p>
Audit Intern	<p>Funcție independentă care raportează direct Consiliului de Supraveghere și Comitetului de Audit. Plan anual de audit bazat pe risc aprobat de Comitetul de Audit, aliniat cu strategia. Auditor extern: PWC.</p>	<p>Furnizează asigurarea independentă a Consiliului – Planul anual acoperă controlul creditelor, controalele digitale, AML, securitatea cibernetică, continuitatea afacerii, adecvarea capitalului și remunerația.</p> <p>Identifică din timp slăbiciunile de control – Constatările sunt clasificate după severitate; urmărite până la rezolvare. Agile, AI și transformarea digitală sunt explicit incluse în domeniu începând cu 2025.</p> <p>Minimizează riscul de conformitate și conduită – Colaborare strânsă cu Comitetul de Risc pe AML și fraudă. Observațiile PwC sunt revizuite; estimările cheie validate independent.</p> <p>Consolidează cultura controlului – Constatările comunicate la nivelul întregii organizații; auditorii interni își mențin certificările profesionale și dezvoltarea continuă.</p>

divizia retail



Aliona Stratan
Prim-Vicepreședintă, Divizia Retail



Oferta include:

- credite
- depozite
- plăți
- carduri
- digital banking
- premium banking
- servicii sucursale & ATM

Mai mult decât o platformă digitală, maibank a devenit o parte cheie a modului în care clienții interacționează cu banca și motorul transformării digitale a maib. Din 1.1 milioane de clienți, 938 mii utilizează aplicația maibank, evidențiind atât o adoptare puternică, cât și încrederea clienților. Cu un raport DAU/MAU de 40%, maibank a depășit benchmark-urile bancare tradiționale și a atins niveluri de engagement aliniate cu standardele fintech. În 2025, maibank și-a consolidat în continuare rolul ca simbol al inovației și o expresie clară a ambiției maib de a construi o bancă mai simplă, mai accesibilă și orientată către client.

prezentare generală

1.1 mln
număr clienți

↑13.3% față de 2024

MDL 749 mln
profit net

↑101% față de 2024

MDL 16.8 mld
credite

↑39% față de 2024

35.2% - cota de piață

938 mii
utilizatori maibank

↑21.9% față de 2024

MDL 2.2 mld
venituri operaționale

↑35% față de 2024

MDL 9.2
credite ipotecare

↑47% față de 2024

34.8% cota de piață

1.6 mln
Carduri emise și aflate în circulație

↑14.5% față de 2024

0.5%
NPL¹

↓0.3 pp

MDL 31.3 mld
depozite

↑15% față de 2024

36.0% - cota de piață

MDL 43.2 mld
Plăți procesate

↑28.7% față de 2024

44.3% - cota de piață

¹NPL conform IFRS *Plățile achiziționate sunt calculate aici în conformitate cu metodologia BNM.

prezentarea generală a diviziei Retail a maib in 2025

Performanța Segmentului Retail

Activitatea bancară retail a devenit cel mai mare segment al Băncii. Combină anvergura, inovația și orientarea către client pentru a deservi o bază de clienți largă și diversificată.

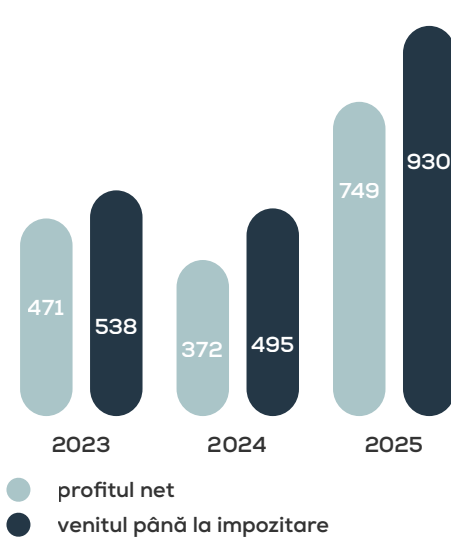
Portofoliul de credite a atins MDL 16.8 miliarde, reprezentând o creștere de 39% față de 2024. Calitatea portofoliului s-a îmbunătățit în continuare, cu rata creditelor neperformante (NPL) scăzând la 0.5% de la 0.7% în anul anterior, reflectând un management prudent al riscului și standarde consistente de subscriere.

Venitul net din dobânzi a crescut cu 43% de la an la an, susținut de volume de credite peste așteptări și de o gestionare disciplinată a costului finanțării. În mod notabil, veniturile brute din dobânzi aferente creditelor au crescut cu 28%, reflectând în principal creșterea puternică a portofoliului.

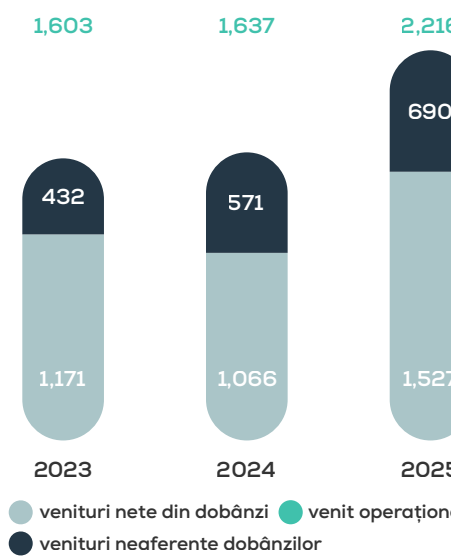
Veniturile non-dobânzi au crescut cu 21%, ajungând la 689 milioane MDL, susținute de câștiguri mai mari din operațiuni valutare și de creșterea continuă a veniturilor din comisioane și taxe.

Ca rezultat, Divizia Retail a înregistrat un profit net de 749 milioane MDL, dublu față de 2024, pe fondul extinderii activității și al eficienței operaționale care s-au transpus în profitabilitate.

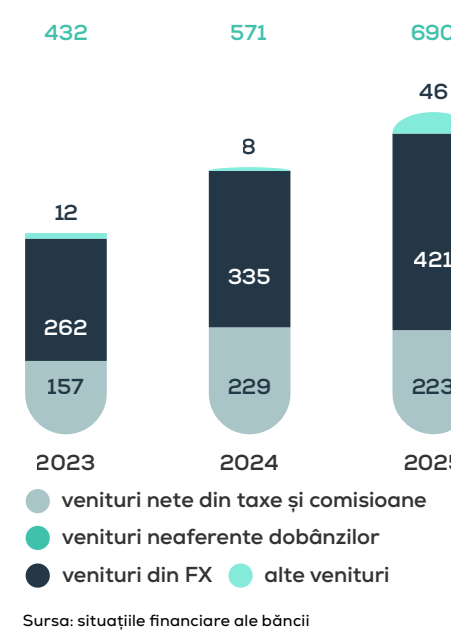
profitul net (mln MDL)



venituri operaționale (mln MDL)



venituri neaferente dobânzii (mln MDL)



Baza de clienți și poziția pe piață

În cursul anului 2025, Banca și-a extins baza de clienți retail la 1.1 milioane de clienți, impulsivată de inovația continuă în produse, îmbunătățirile serviciilor și creșterea angajamentului în segmentul salarial.

Această creștere a fost susținută de un angajament crescut al clienților în întregul portofoliu, cu peste 70% din baza totală de clienți retail utilizând activ produsele și serviciile Băncii. Au fost introduse produse noi și actualizate, crescând monetizarea bazei de clienți.

Portofoliul de carduri a atins 1.6 milioane de carduri, înregistrând o creștere netă de 197 mii carduri an de an. Cardurile de salariu și cele de uz general au rămas principalii factori de creștere, consolidând loialitatea clienților și susținând tranziția către plățile fără numerar.

Până la sfârșitul anului 2025, maib și-a crescut cota de piață la carduri la 37.1%, menținând în același timp o poziție de lider în cardurile de salariu cu o cotă de 43.3%. Banca și-a păstrat de asemenea conducerea în volumele de plăți fără numerar, atingând 39.0%.

Performanța creditării și depozitelor retail

Portofoliul total de credite retail a atins 16.8 miliarde MDL la sfârșitul anului 2025, în creștere cu 39% față de 2024. Cota de piață pe segmentul creditelor retail a ajuns la 36.2%. Această performanță a fost susținută de cererea constantă pentru credite de consum și ipotecare, sprijinită de oferte competitive și procese de creditare simplificate.

Pe segmentul creditelor ipotecare, maib și-a consolidat în continuare poziția de lider, atingând o cotă de piață de 34.8%, în creștere cu 2.7 puncte procentuale de la an la an. Această evoluție reflectă poziționarea solidă a băncii în finanțarea locuințelor și nivelul ridicat de încredere al clienților persoane fizice.

Depozitele clienților au ajuns la 31.3 miliarde MDL, în creștere cu 15% față de 2024, susținute de avansul atât al depozitelor la termen, cât și al celor la vedere, precum și de nivelul ridicat de încredere al clienților. Depozitele la termen au crescut cu 12%, în pofida unui mediu competitiv din perspectiva ratelor dobânzilor, evidențiind loialitatea clienților.

În paralel, banca și-a diversificat în continuare baza de finanțare prin emisiuni de obligațiuni, consolidându-și profilul de finanțare pe termen lung și susținând o creștere sustenabilă a bilanțului.

Ca rezultat, maib și-a menținut poziția de lider pe piața depozitelor retail, cu o cotă de piață de 36.0%, susținută de o structură echilibrată a finanțării, lichiditate solidă și o bază stabilă și diversificată de deponenți.

Plăți și achiziționare

În 2025, volumele tranzacțiilor de achiziționare au atins MDL 43.0 miliarde, reprezentând o creștere de 28.7% față de anul anterior, impulsionate de extinderea continuă a rețelei de comercianți, creșterea utilizării cardurilor și accelerarea tranziției către plăți digitale și fără numerar.

Până la sfârșitul T4 2025, maib a obținut o cotă de piață de 44.3% în tranzacțiile POS și e-commerce după volum, confirmând conducerea sa în ecosistemul plăților digitale.

Aplicația mobilă maibank

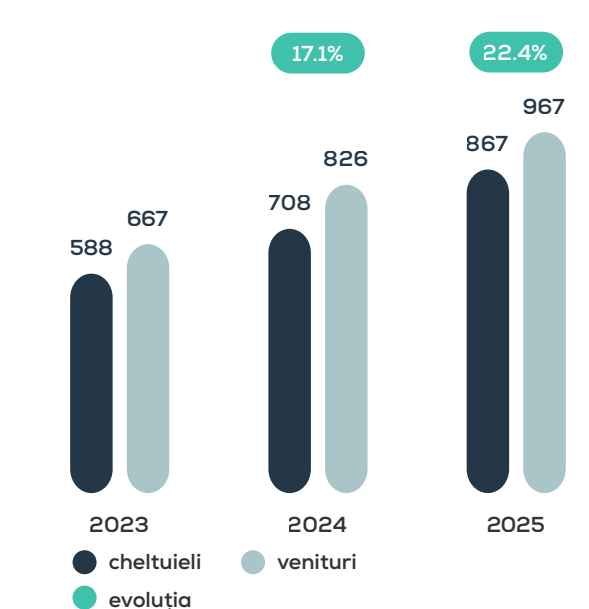
În 2025, maib și-a consolidat poziția de lider în banking-ul digital, extinzând baza de utilizatori maibank la 938 mii clienți, reprezentând o creștere de 22% comparativ cu 2024.

Angajamentul clienților a continuat să se îmbunătățească, cu Utilizatori Activi Lunari (MAU) ajungând la 68.6% și raportul DAU/MAU crescând la 40.2%, apropiindu-se de benchmark-urile de top din fintech și reflectând o utilizare zilnică puternică și loialitate a clienților.

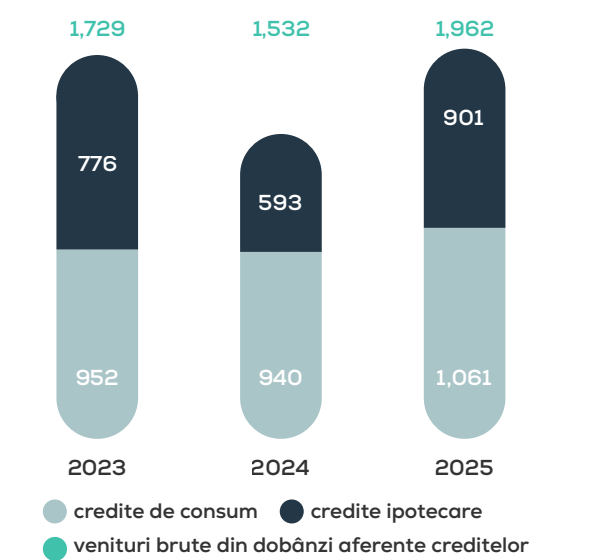
Canalele digitale au devenit motorul principal de vânzări, cu 78.5% din creditele retail acordate prin aplicația maibank pe parcursul întregului an 2025, reprezentând 47% din volumul total de credite.

Digitalizarea depozitelor a avansat și mai mult, cu 81.7% din depozite deschise digital în 2025, crescând confortul, eficiența operațională și experiența clienților.

Venit net din carduri (mln MDL)



Venituri brute din dobânzi la credite (mln MDL)



Avantajul competitiv al Diviziei Retail

Viteza și eficiența

Ce caută clienții: Servicii rapide, timp de așteptare minim și posibilitatea de a realiza operațiuni bancare zilnice fără a vizita o sucursală.

Cum abordează maib aceste nevoi

Optimizarea serviciilor din sucursale

În ciuda unei reduceri de 30% a rețelei de sucursale în ultimii ani, maib a îmbunătățit viteza de servire, deservind aproximativ 15.000 de clienți zilnic. Monitorizarea în timp real a cozilor, procesele simplificate, descărcarea digitală și Echipa Flex au asigurat o performanță consistentă a serviciilor în întreaga rețea.

90.5% ↑13.7pp YoY

din clienți serviți în mai puțin de 5 minute (țintă SLA: 85%)



Asigurare digitală (RCA & Carte Verde) în maibank

În 2025, maib a extins autoservirea digitală, permițând achiziționarea asigurărilor RCA și Carte Verde direct în aplicația maibank. Clienții pot cumpăra asigurarea oricând, fără documente fizice, și pot accesa polița instantaneu pe telefon, eliminând necesitatea vizitelor la sucursală. Achiziție integral digitală a asigurărilor RCA & Carte Verde în 5 secunde și stocare prin maibank.

Comoditate digitală și transfrontalieră

Ce caută clienții: Acces simplu, securizat și integral digital la plățile internaționale.

Cum abordează maib aceste nevoi:

În 2025, maib a permis transferuri internaționale SWIFT direct în aplicația maibank, permițând clienților să trimită bani în întreaga lume fără a vizita o sucursală și folosind șabloane de plată create anterior.

Ponderea transferurilor SWIFT inițiate prin maibank:



Transferuri SEPA în euro

maib a lansat transferuri SEPA în euro, conectând Moldova la infrastructura europeană de plăți și permițând plăți mai rapide și mai ieftine în rețeaua SEPA direct din maibank.

Transferurile internaționale (SWIFT și SEPA) au crescut de la



Încredere, grijă și securitate financiară

Ce caută clienții: Protecție și stabilitate financiară în cazul unor evenimente neașteptate de viață.

Cum abordează maib aceste nevoi:

Asigurare digitală de credit pentru credite de consum

În 2025, maib a introdus asigurarea digitală de credit atât pentru creditele espresso noi online, cât și pentru creditele de consum existente. Asigurarea acoperă plățile de credit în cazuri precum boală, pierderea locului de muncă, invaliditate sau deces, întregul proces – inclusiv depunerea cererilor de despăgubire – fiind gestionat digital prin maibank.

- Depunere integral digitală a cererilor de despăgubire prin maibank
- Produs exclusiv pe piața bancară din Moldova

13%

din noile credite de consum au inclus asigurare de credit în 2025.

Accesibilitate și incluziune financiară (Diaspora)

Ce caută clienții: Clienții care locuiesc în străinătate caută acces simplu, securizat și integral de la distanță la servicii bancare fără a fi nevoiți să viziteze o sucursală.

Cum abordează maib aceste nevoi:

În 2025, maib a introdus onboarding-ul integral digital pentru diaspora moldovenească, permițând cetățenilor care locuiesc în străinătate – inclusiv în UE și Regatul Unit – să deschidă conturi și să primească carduri virtuale în întregime online prin maibank. Procesul de onboarding suportă numere de telefon internaționale, verificare biometrică și validarea identității, oferind acces securizat la servicii bancare indiferent de locație.

100%

onboarding digital prin maibank

Acces disponibil din țările UE, Regatul Unit și alte regiuni folosind numere de telefon internaționale

65%+

din noile înregistrări în aceste regiuni completate cu numere de telefon internaționale

Clienți

1,128 mii

clienți retail

Portofoliul de clienți retail a atins 1,128mii clienți. Activarea a crescut cu +6.9% în aceeași perioadă. Acest lucru confirmă că noii clienți achiziționați au fost de calitate ridicată – venind cu produse active și comportament angajat.

+23 mii

clienți noi salariați

În 2025, am acordat o atenție deosebită creșterii segmentului salarial. Acest segment a crescut cu aproape +23mii clienți și reprezintă acum 22% din baza totală de clienți (+2 pp față de începutul anului).

+15 mii

clienți cu credite

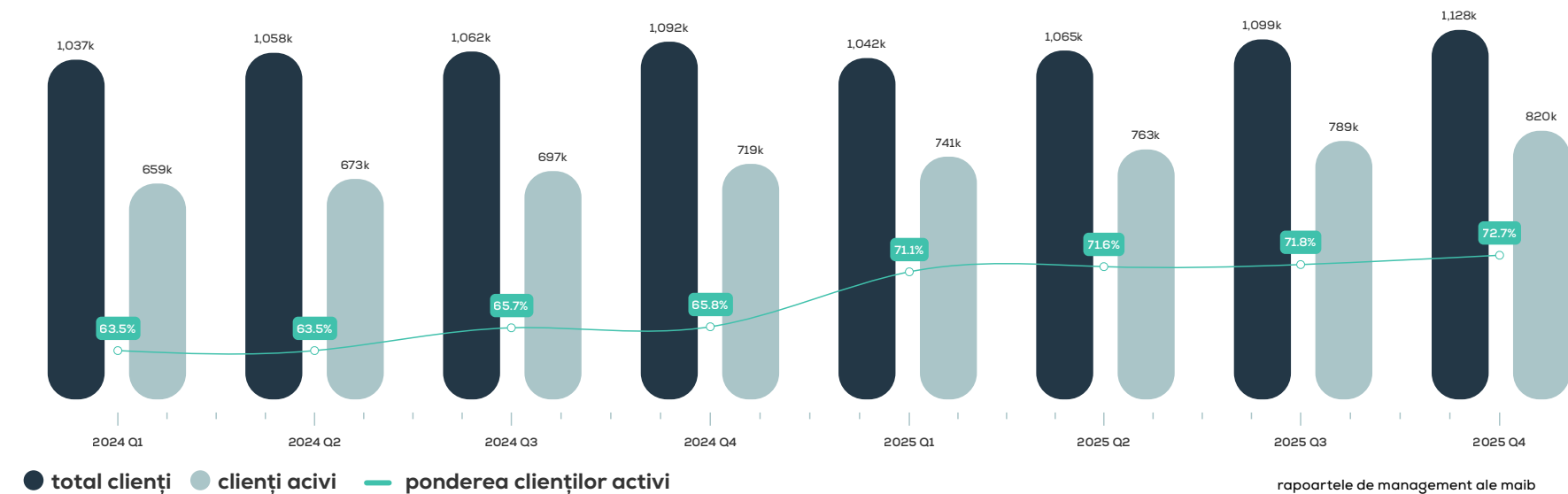
În plus, numărul clienților cu credite a crescut cu 15 mii comparativ cu T4 2024, reflectând o penetrare mai puternică a produselor și relații mai profunde cu clienții.

22.5%

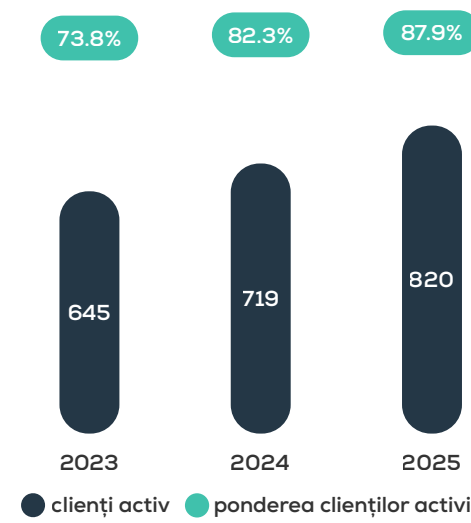
creștere penetrare credite

Ca o continuare a strategiei noastre de atragere a clienților prin programe de salarizare, observăm o creștere solidă a penetrării creditelor în acest segment. Penetrarea creditelor a crescut de la 20.3% în T4 2024 la 22.5% în T4 2025, iar în termeni absoluți, numărul clienților de salarizare cu credite active a crescut cu 22%.

ponderea clienților activi



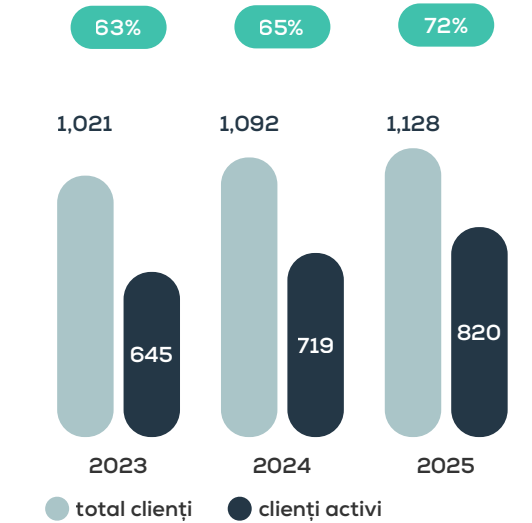
clienți activi, mii



● clienți activi ● ponderea clienților activi

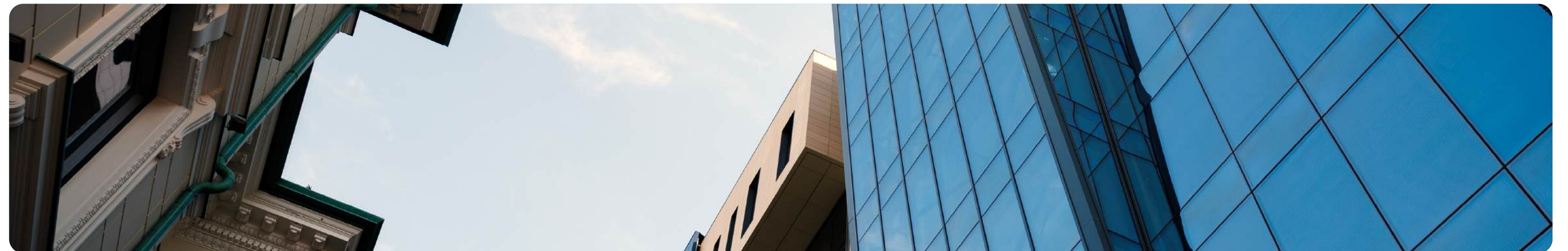
rapoartele de management ale maib

clienți total, mii



● total clienți ● clienți activi

rapoartele de management ale maib



creditate retail

În 2025, numărul total de credite acordate a crescut cu 38% comparativ cu 2024, în timp ce volumul total disbursat a crescut cu 21%. În același timp, ponderea medie a creditelor acordate prin canale online a crescut cu 10 p.p., iar cu 9% în ceea ce privește volumul. Portofoliul total de credite retail a crescut cu 39% în 2025 față de 2024. Creșterea a fost impulsionată în principal de performanța solidă în segmentul creditării de consum, activitatea comercială intensificată și o poziție consolidată pe piață.

Creditare de consum

Portofoliul total de credite de consum (în volum) a crescut cu 31% în 2025 comparativ cu 2024. Evoluția a fost determinată de cererea mai ridicată pentru soluții de finanțare rapidă, dezvoltarea continuă a canalelor online și campaniile promoționale derulate pe parcursul anului. Ponderea creditelor de consum acordate prin canale online a continuat să crească în 2025, reflectând schimbarea comportamentului clienților către soluții digitale și eficiența proceselor de creditare la distanță. În același timp, ponderea medie a creditelor acordate prin canale online a crescut cu 10 puncte procentuale, iar în termeni de volum cu 9%.

Creditare ipotecară

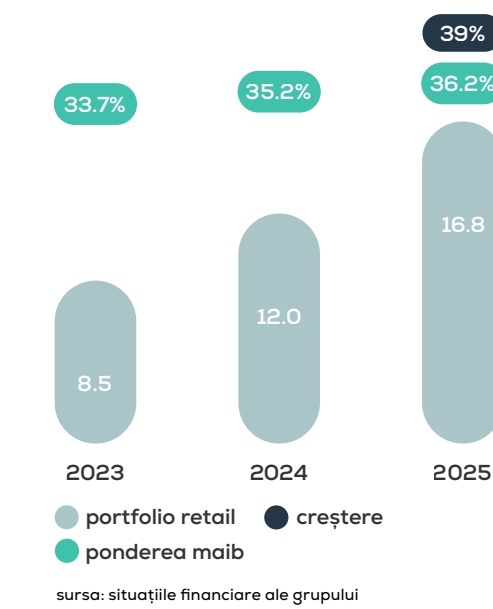
În 2025, piața imobiliară rezidențială din Moldova a rămas rezilientă, în pofida unei încetini vizibile a volumelor de tranzacții. Prețurile locuințelor au continuat să crească, indicele prețurilor proprietăților rezidențiale majorându-se cu peste 35% de la an la an, în timp ce prețurile medii în Chișinău au depășit 100,000 EUR per apartament, reflectând oferta limitată și costurile mai mari de construcție. În același timp, numărul tranzacțiilor a scăzut la aproximativ 31,000 la nivel național, marcând cel mai scăzut nivel de activitate din ultimii 15 ani, deoarece presiunile legate de accesibilitate i-au făcut pe cumpărătorii mai prudenți. Creditarea ipotecară a jucat un rol cheie de stabilizare pe piață, aproximativ 60% dintre achizițiile rezidențiale fiind finanțate prin credite ipotecare, confirmând că finanțarea bancară rămâne un factor critic al cererii și al accesului la proprietatea locuinței. În 2025, maib și-a consolidat în continuare poziția de lider de piață, atingând o cotă de piață de 34.8% până la sfârșitul anului. Această realizare a fost susținută de consolidarea relațiilor cu partenerii imobiliari, precum și de oferirea unei game diversificate de produse adaptate nevoilor fiecărui client.

Repererele anului 2025

Diversificarea și personalizarea ofertelor de credit – În 2025, am extins și adaptat semnificativ propunerile noastre de creditare pentru a se potrivi mai bine profilurilor clienților. Aceasta a inclus lansarea unor produse speciale, precum Extra, pentru clienții eligibili exclusiv pe baza istoricului lor de credit, precum și soluții dedicate pentru clienții care primesc venituri din rețineri.

Lansarea noii versiuni maib liber – Un moment cheie în 2025 a fost lansarea versiunii îmbunătățite Maib Liber, acum complet integrată în aplicația maibank. Clienții pot aplica pentru produs și îl pot activa în întregime digital – fără vizită la sucursală, fără documente și fără timp de așteptare. În câteva minute, aceștia primesc un card digital emis instantaneu, cu o limită de credit preaprobată pentru cumpărături.

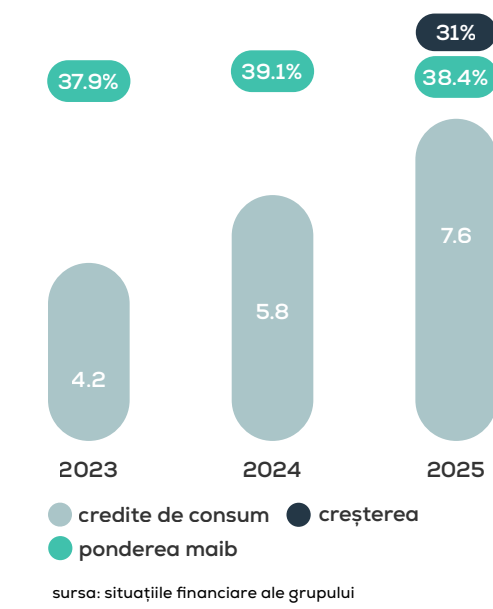
credite totale (mld MDL)



sursa: situațiile financiare ale grupului



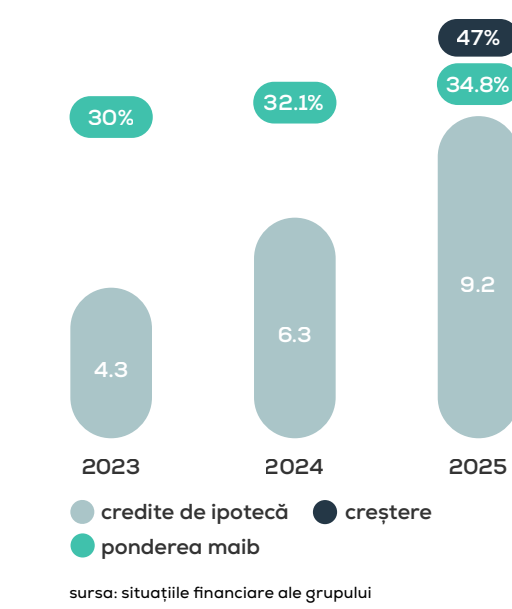
credite de consum (mld MDL)



sursa: situațiile financiare ale grupului



credite ipotecare (mld MDL)

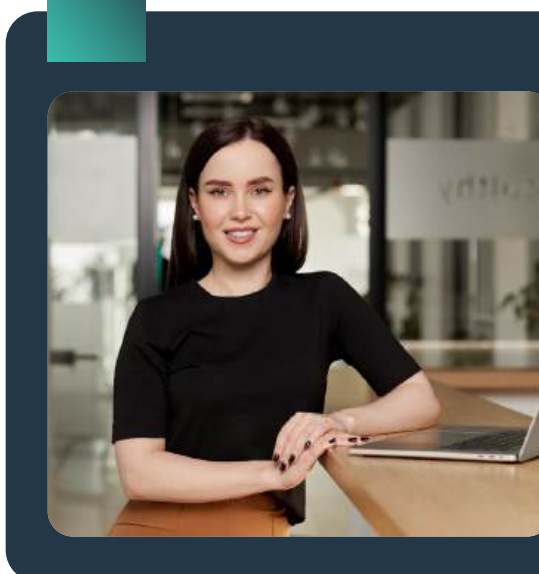


sursa: situațiile financiare ale grupului



„Mulțumită creditului ‘împarte în rate’ de la maib, am putut cumpăra exact ce aveam nevoie fără să-mi perturb bugetul. Întregul proces a fost rapid, simplu și fără stres – alegi produsul, plătești în rate și te bucuri de el imediat.”

Vladimir Zgardan,
client maib, utilizator ‘împarte în rate’



„Serviciile financiare sunt construite pe încredere, iar încrederea se câștigă în timp. Am beneficiat și eu de un credit ipotecar, iar întregul proces a fost bine coordonat, transparent și susținut de o echipă profesionistă. În plus, aplicația mobilă și serviciile digitale îmi permit să gestionez totul de la distanță. Mulțumesc, maib – continuați să faceți o lucruri bune!”

Iulia Gromațchi,
client maib de 10 ani



daily banking: conturi, depozite, carduri

Depozite

Maib și-a menținut poziția de lider în depozitele retail, atingând o cotă de piață de 36.0% la sfârșitul anului 2025 (+0.2 p.p. YoY). Portofoliul de depozite retail a crescut cu 15% YoY până la 31.3 miliarde MDL, determinat în principal de creșterea depozitelor la vedere, care au reprezentat 61% din creșterea totală, în timp ce depozitele la termen au înregistrat de asemenea creștere.

Depozitele la termen ale maib sunt prețuite sub nivelul pieței, totuși maib a continuat să câștige cotă de piață în depozite, deoarece clienții au preferat comoditatea ofertei maib. Digitalizarea joacă un rol cheie, cu 81.7% dintre depozite deschise online, în creștere cu +8.7 p.p. YoY, reflectând adoptarea tot mai mare a maibank pentru produse de economii.

Carduri și plăți

Maib a continuat să își consolideze poziția de lider în carduri și utilizarea bankingului zilnic.

Numărul de carduri în circulație a depășit 1.58 milioane, în creștere cu 14.5% YoY, în timp ce Banca și-a menținut poziția de lider în cardurile de salariu cu o cotă de piață de 41.8%.

Date cheie (MDL mld):

31.3 ↑15.1% față de 2024
Portofoliu total

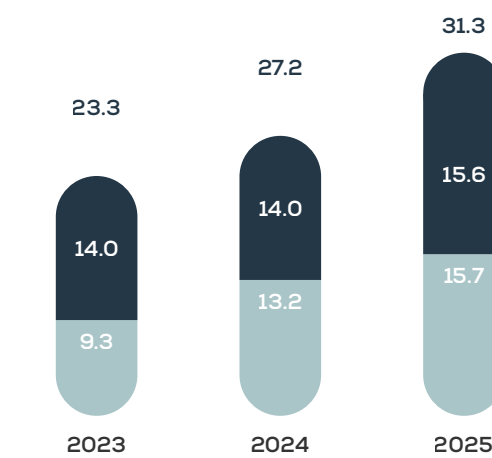
15.7 ↑18.9% față de 2024
Depozite la vedere

15.5 ↑11.6% față de 2024
Depozite la termen

Implicarea clienților a rămas puternică, cu ponderea cardurilor active ajungând la 62.4%, susținută de îmbunătățiri continue în experiența digitală și funcționalitatea produselor.

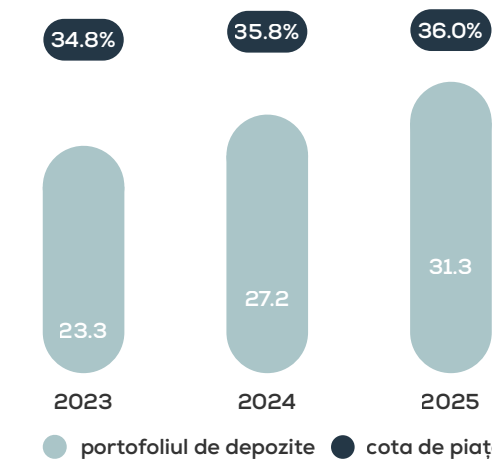
Plățile fără numerar au continuat să se extindă, ponderea acestora ajungând la 51.2% în T4 2025, iar rulajul total fără numerar a ajuns la 10.7 miliarde MDL, confirmând schimbarea structurală continuă către plăți digitale.

portofoliu depozite retail (mld MDL)



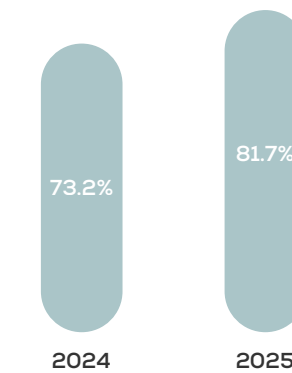
situațiile financiare ale grupului

cotă de piață portofoliu depozite



situațiile financiare ale grupului

depozite retail acordate online



situațiile financiare ale grupului

Îmbunătățiri de produs și experiență

În 2025, maib a continuat să îmbunătățească experiența clienților în depozite și carduri, concentrându-se pe transparență, automatizare și personalizare:

Depozite: introducerea controlului de reinnoire automată a depozitului în maibank, permițând clienților să gestioneze deciziile de scadență direct în aplicație

Carduri de salariu: activarea automată și actualizarea beneficiilor legate de angajator fără intervenție manuală

Carduri multi-valută: vizibilitate și utilizare îmbunătățite în portofele digitale

Smart Pricing: Parcurs clar și ușor de urmărit către zero taxe pentru carduri prin indicatori de progres în aplicație

Oferte Parteneri: oferte personalizate ale comercianților bazate pe comportamentul clienților

În 2025 gama de carduri maib gama a primit un premiu din partea revistei EMEA Finance pentru cea mai bună lansare regională de produs, reflectând puterea ofertei.

Onboarding cu număr internațional

Aceste tendințe demonstrează că un număr tot mai mare de clienți aleg să își gestioneze nevoile bancare independent, beneficiind de comoditatea accesului oricând, de oriunde la servicii financiare. Împreună, modernizarea interacțiunilor din sucursale și adoptarea accelerată a canalelor digitale oferă o confirmare puternică că strategia digital-first a maib livrează rezultatele intenționate, îmbunătățind calitatea serviciilor, optimizând costurile și creând o bază scalabilă pentru creștere sustenabilă.

Pentru a servi mai bine clienții care locuiesc în străinătate, maib a lansat diaspora onboarding, o capacitate de onboarding complet digital disponibilă cetățenilor moldoveni din 31 de țări europene și Regatul Unit folosind număr internațional de telefon.

Soluția permite clienților să deschidă și să acceseze servicii bancare de la distanță, eliminând barierele geografice și reducând semnificativ timpul de onboarding. Aceasta suportă onboarding folosind atât numere internaționale cât și naționale de telefon, inclusiv clienți localizați în UE, UK și Moldova. Diaspora Onboarding îmbunătățește experiența clienților în timp ce extinde baza de clienți a maib și consolidează relațiile cu comunitățile moldovenești din străinătate. Inițiativa reflectă angajamentul băncii de a livra soluții moderne, centrate pe client și de a asigura acces fără întreruperi la servicii financiare de oriunde.

Priorități pentru 2026

- Consolidarea ofertelor pentru carduri de salariu
- Feedback al clienților mai precis și mai rapid
- Extinderea ecosistemului de beneficii digitale
- Introducerea instrumentelor de management al abonamentelor
- Modernizarea platformelor de loialitate și parteneri pentru a susține personalizarea și scalabilitatea.

procesarea plăților

Maib este liderul pieței din Moldova în domeniul plăților digitale. Continuăm să inovăm, oferind soluții pentru companii și persoane fizice care fac plățile mai simple, mai rapide și mai convenabile.

Prezentare generală

În 2025, am menținut și extins baza noastră de terminale POS și eCommerce prin consolidarea liniilor noastre de produse și îmbunătățirea infrastructurii. Am lansat cu succes Android POS Sunmi și MIA Acquiring atât pentru POS cât și pentru eCommerce.

În cursul anului 2025, volumele acquiring au crescut cu 29% comparativ cu 2024. Această creștere a fost determinată de mai mulți factori cheie, inclusiv loialitatea continuă a comercianților noștri strategici și o creștere de aproximativ 20% a comercianților nou integrați.

Ca rezultat, ne-am consolidat poziția pe piață menținând în același timp performanță stabilă atât în segmentele de comercianți existenți cât și noi.

Lansarea transferurilor SEPA a avut un impact pozitiv și semnificativ asupra volumului total al transferurilor în valută străină. Deși o parte dintre transferurile SWIFT au fost înlocuite de SEPA, acest lucru nu a dus la o scădere a activității; dimpotrivă, a stimulat utilizarea transferurilor outbound, rezultând într-o creștere totală de 28% a transferurilor ieșite.

Rețeaua de sucursale

În 2025, maib a continuat să transfere operațiunile de rutină din sucursale către canalele digitale și de autoservire, consolidând rolul sucursalelor ca centre de consultanță și relaționare cu clienții. În ultimii doi ani, volumul tranzacțiilor în sucursale a scăzut cu 15%, reflectând o schimbare structurală în comportamentul clienților. În aceeași perioadă, tranzacțiile efectuate prin terminale de autoservire (TSS) au crescut cu 20%, operațiunile la bancomate au crescut cu 28%, iar activitatea în canalul digital maibank s-a extins cu 39%.

Aceste evoluții demonstrează că tot mai mulți clienți aleg să își gestioneze independent nevoile bancare, beneficiind de confortul accesului la servicii financiare oricând și de oriunde. În ansamblu, modernizarea interacțiunilor din sucursale și adoptarea accelerată a canalelor digitale confirmă faptul că strategia digital-first a maib produce rezultatele așteptate, îmbunătățind calitatea serviciilor, optimizând costurile și creând o bază scalabilă pentru creștere sustenabilă.

Date cheie în 2025:

110 față de anul precedent
91 sucursale, 54 sucursale, 37 agenții
101 sucursale, 53 sucursale, 48 agenții
2024

714

Număr de angajați în sucursale

139

Flex Team Grup de înlocuire

90.5%

Dinamica respectării SLA pentru timpul de așteptare (< 5 min) **2024** **76.8%**

214

per sucursală Vizite zilnice medii

~ 13 mii

la nivelul întregii rețele

Noua experiență de deservire introdusă în 2025

Integrarea EarlyOne / Creatio a fost implementată în 2025 și reprezintă un nou nivel al experienței de deservire în sucursale.

Ce s-a schimbat:

În timpul vizitei în sucursală, clientul primește un tichet electronic de ordine și poate introduce opțional numărul de telefon.

Atunci când clientul ajunge la ghișeu, operatorul vede deja profilul acestuia pe ecran, ceea ce permite începerea imediată a deservirii și reduce semnificativ timpul de procesare.

După finalizarea deservirii, un scurt chestionar de satisfacție este transmis automat pe numărul de telefon al clientului.

Ce obținem:

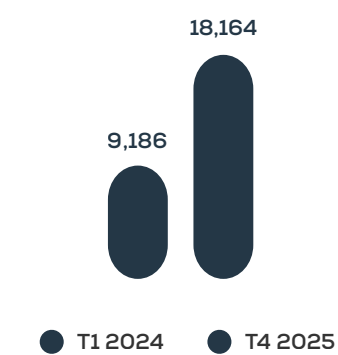
- Începerea mai rapidă a deservirii – datele clientului sunt disponibile înainte de interacțiune
- Reducerea timpului de așteptare și a duratei deservirii la ghișeu
- Feedback mai rapid și mai precis din partea clienților

Volumele de acquiring

În 2025, volumele tranzacțiilor de acquiring au atins 43.0 miliarde MDL, în creștere cu 28.7% față de anul precedent, susținute de extinderea continuă a rețelei de comercianți, utilizarea crescută a cardurilor și accelerarea tranziției către plăți digitale și fără numerar.

La sfârșitul T4 2025, maib a atins o cotă de piață de 44.3% în tranzacțiile POS și eCommerce (în volum), confirmându-și poziția de lider în ecosistemul plăților digitale. Această performanță reflectă infrastructura solidă de acquiring a băncii, soluțiile avansate de plată și suportul integrat oferit comercianților, atât în canalele fizice, cât și online.

Transferuri internaționale (SWIFT & SEPA) au crescut de la



sursa: situațiile financiare ale băncii

Calitatea datelor a fost îmbunătățită. Anterior, feedback-ul clienților era colectat prin apeluri outbound efectuate a doua zi, limitate la aproximativ 400 de clienți pe zi, ceea ce genera informații întârziate și parțiale. Noua abordare automatizată oferă feedback în timp real, imediat după vizită, asigurând o acuratețe mai ridicată a răspunsurilor și o acoperire mai largă.

Impact principal:

x4 Creștere a numărului de clienți contactați

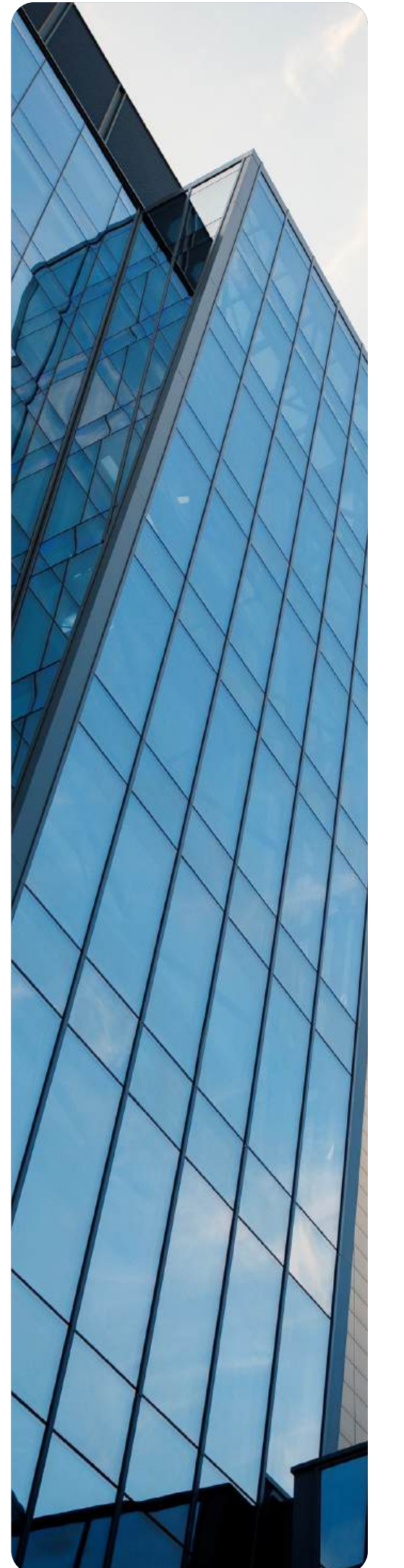
1,278 chestionare / lună

S1 2025 proces manual, Centrul de Contact

4,750 chestionare / lună

S2 2025 complet automatizat

Optimizarea Centrului de Contact – eliminarea apelurilor post-serviciu și realocarea resurselor către activități de vânzări și dezvoltarea relațiilor cu clienții





Lilia Marambei
Regatul Unit
client Diaspora Onboarding

„Am aflat despre posibilitatea de a-mi deschide un cont bancar utilizând un număr de telefon internațional de la prietenii și am decis să încerc. Procesul a fost simplu și clar, iar faptul că l-am putut parcurge integral online a eliminat necesitatea deplasării. Am reușit să deschid contul fără proceduri complicate, iar acum pot efectua transferuri pentru cei dragi mult mai simplu. Per ansamblu, experiența a fost confortabilă și bine organizată.”

maibank – platforma digitală retail a maib

Mai mult decât o simplă platformă digitală, maibank a devenit un element central al modului în care clienții interacționează cu banca și principalul motor al transformării digitale a maib. Din totalul de 1.1 milioane de clienți, 938 mii utilizează aplicația maibank, evidențiind atât nivelul ridicat de adopție, cât și încrederea clienților. Cu un raport DAU/MAU de 40%, maibank a depășit rețeaua tradițională din sectorul bancar și a atins nivelul de engagement comparabil cu standardele fintech. În 2025, maibank și-a consolidat rolul ca simbol al inovației și expresie clară a ambiției maib de a construi o bancă mai simplă, mai accesibilă și orientată către client.

Funcționalități noi

Onboarding digital pentru diasporă

În 2025, maib a extins capacitățile de onboarding la distanță, făcând posibilă deschiderea unui cont chiar și din afara țării, inclusiv pentru membrii diasporii din UE și UK. Acest pas a extins accesibilitatea băncii dincolo de Moldova și a consolidat conexiunea cu clienții, indiferent de locație. Totodată, maibank a devenit disponibilă și pentru numere de telefon internaționale, facilitând o experiență digitală fără întreruperi pentru clienții din străinătate.

- concediu medical prelungit
- pierderea locului de muncă
- deces
- invaliditate severă

Atunci când se produce unul dintre aceste evenimente, compania de asigurări preia rambursarea împrumutului (sau, după caz, soldul neachitat), ajutând clienții să-și mențină stabilitatea financiară într-o perioadă dificilă.

Reimaginarea securității bancare prin passkey

Maibank a redefinit autentificarea digitală prin implementarea Passkey ca standard unificat pentru autentificare, confirmarea plăților și onboarding de produse. Înlocuind codurile SMS și parolele cu chei criptografice biometrice asociate dispozitivului, securitatea devine o experiență fluidă. Clienții pot accesa conturile, autoriza plăți și deschide produse financiare printr-o singură confirmare biometrică – rapid, sigur și fără fricțiuni.

Asigurări prin maibank

Clienții pot achiziționa și gestiona polițe direct din aplicație, transformând asigurările într-un proces digital simplu și eficient. A fost lansată posibilitatea de a cumpăra asigurarea auto internațională „Green Card” direct în aplicație, printr-un flux complet digital. Aceasta este obligatorie pentru șoferii care părăsesc Moldova și oferă protecție financiară în caz de accident în țările membre ale sistemului Green Card.

De asemenea, a fost lansată asigurarea CPI (Credit Protection Insurance) pentru creditele de consum – un produs unic pe piața bancară din Moldova, disponibil exclusiv pentru clienții maib. Aceasta oferă protecție financiară în cazul unor evenimente neprevăzute precum:

Maib liber digital

În 2025, maib a lansat cardul digital maib liber, extinzând accesul la finanțare flexibilă pentru cheltuieli zilnice. Conceput pentru o experiență complet digitală, cardul permite cumpărături în rate rapid și convenabil, consolidând oferta de finanțare de consum și susținând obiectivul de a face bankingul mai simplu și mai accesibil.

Transferuri SWIFT & SEPA

Clienții beneficiază de acces direct la plăți în UE, permițând transferuri în euro mai rapide și cu costuri reduse, îmbunătățind eficiența și experiența generală.

Suport AI cu „ami”

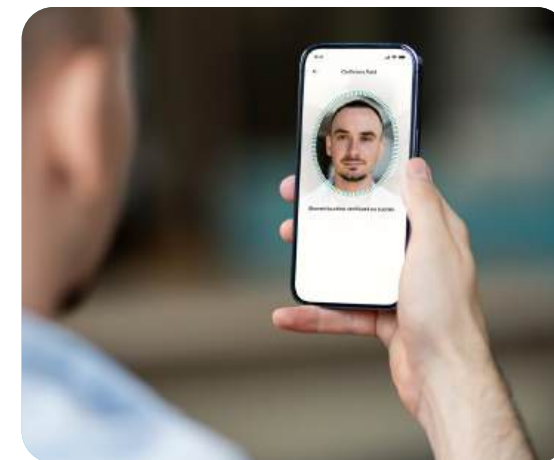
Chatbotul „ami” oferă răspunsuri și ghidare în timp real, reducând timpul de așteptare și menținând utilizatorii în aplicație pentru servicii.

Managementul task-urilor pentru Junior

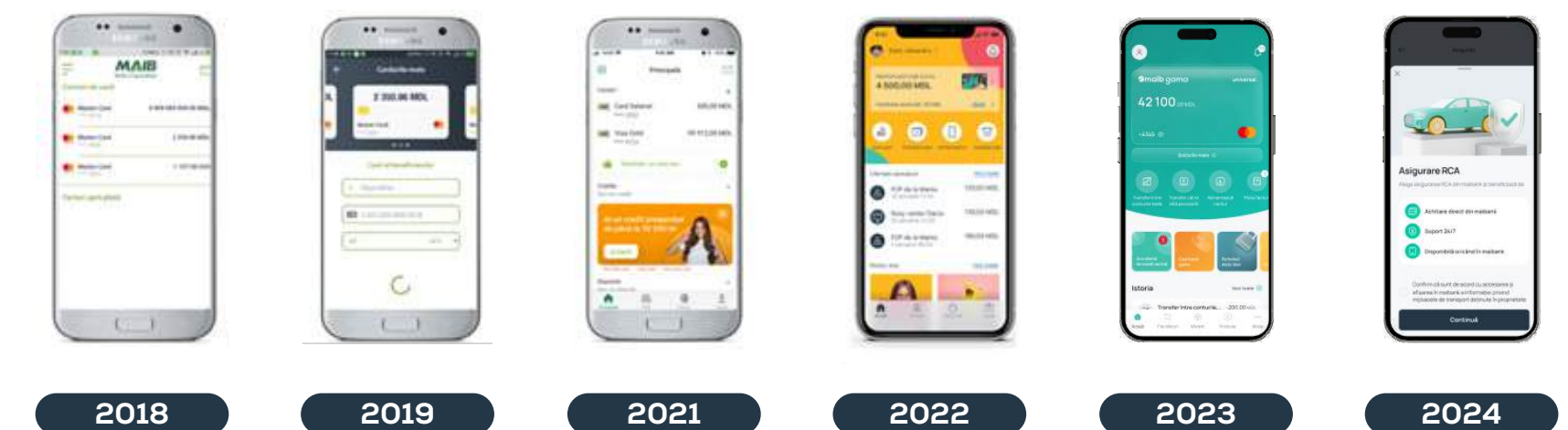
În 2025, maib a introdus funcționalitatea de task-uri în aplicația pentru părinți și în aplicația Junior, creând un instrument practic pentru educația financiară și gestionarea banilor. Aceasta ajută copiii să își dezvolte obiceiuri financiare responsabile, încurajând independența și disciplina, dar și interacțiunea părinte-copil în luarea deciziilor financiare. Inițiativa consolidează angajamentul maib pentru digital family banking.

pe scurt

938 mii utilizatori total | **81.7%** depozite prin aplicație în 2025 | **78.5%** credite prin aplicație în 2025 | **~ 40%** DAU/MAU | **4.5** Rating aplicație (App Store) | **4.8** Rating aplicație (Google Play)



Evoluția maibank: crearea unei bănci online



Prezentare generală a anului 2025

Baza de clienți maibank a demonstrat o creștere robustă și accelerată, extinzându-se de la 769 mii utilizatori în 2024 la 938 mii până în decembrie 2025, reprezentând o creștere netă de 169 mii utilizatori. Această performanță a depășit semnificativ ținta anuală de 850 mii utilizatori, subliniind puternica tracțiune de piață a platformei. În T4 2025, am înregistrat 26 k utilizatori juniori (+38% față de 2024), reprezentând o bază de viitori clienți cu nivel ridicat de engagement, cu 72.3% MAU%.

cu standardele industriei fintech. Indicatorii de monetizare s-au consolidat, de asemenea, considerabil. Numărul utilizatorilor plători lunari a crescut cu 91 de mii de la an la an, ajungând la un total de 424 mii clienți plători în 2025, evidențiind succesul continuu al serviciilor cu valoare adăugată și al strategiilor de preț.

Feedback de la clienți

La maib, contribuția clienților este un motor esențial al îmbunătățirii continue. Interacționăm cu clienții prin sondaje, canale de suport, întâlniri și discuții dedicate de feedback pentru a înțelege mai bine nevoile și așteptările acestora. În 2025, aceste informații au jucat un rol important în modelarea dezvoltării produselor, conducând la îmbunătățiri tangibile care au făcut bankingul zilnic mai convenabil, mai flexibil și mai ușor de utilizat.

Indicatori cheie privind satisfacția utilizatorilor

Un Customer Satisfaction Score (CSAT) de 6.43 din 7 și un NPS de 70.4 evidențiază un nivel ridicat de încredere și aprobare a serviciilor maibank.

În același timp, maibank menține ratinguri ridicate în magazinele de aplicații mobile, cu 4.5 în App Store (iOS) și 4.8 în Google Play (Android). Aceste rezultate reflectă o experiență pozitivă a utilizatorilor, susținută de fiabilitatea aplicației, ușurința în utilizare și îmbunătățirile continue bazate pe feedback-ul clienților.

Transferul către serviciile digitale: 95.7% în 2025, ceea ce demonstrează că clienții preferă în mod clar canalele digitale în detrimentul sursoanelor.

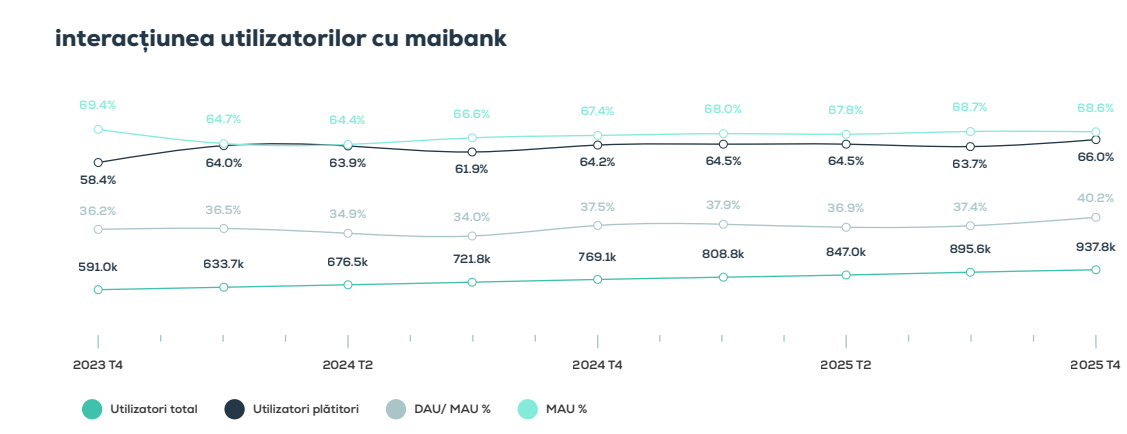
maibank meetups: scop și impact

Am organizat în mod regulat Maibank Meetups cu utilizatori intens activi pentru a co-proiecta fluxuri, a valida prototipuri și a identifica din timp punctele de fricțiune. Aceste sesiuni au contribuit direct la redesignul paginii Home/Products, la parcursurile digitale de asigurări și la ergonomia plăților recurente – scurtând ciclul de la experiment la lansare. Meetups-urile servesc, de asemenea, ca punct de contact de brand și comunitate, construind susținere și susținând adoptarea noilor funcționalități.

Creditare digitală

Creditarea digitală a continuat să își consolideze poziția în cadrul portofoliului total de credite de consum:

- După număr, acordările de credite online au crescut cu +7.6 pp față de 2024, de la 75% la sfârșitul anului 2024 la 83% la sfârșitul anului 2025, confirmând schimbarea accelerată a clienților către canale digitale.
- Performanța produsului BNPL a înregistrat un impuls puternic, cu numărul de credite emise crescând cu +144% față de 2024, ajungând la 28 de mii în 2025, comparativ cu 11mii credite în 2024. În același timp, valoarea medie a tranzacției a crescut cu +20% față de 2024, ajungând la aproape MDL 5 mii, demonstrând o intensitate mai mare de utilizare și o adoptare în creștere din partea clienților.
- După volumul acordat, ponderea creditelor de consum originare online a crescut cu +6 pp YoY, de la 45% la sfârșitul anului 2024 la 51% la sfârșitul anului 2025, reflectând o încredere mai mare a clienților și valori medii mai mari ale creditelor în creditarea digitală.
- Lansarea maib liber digital în noiembrie 2025 a arătat o performanță inițială puternică, cu 3,605 carduri emise până la sfârșitul anului 2025, reprezentând 87.4% din toate creditele maib liber acordate în această perioadă, confirmând adoptarea rapidă pe piață a produsului complet digital.



maib alto

Ce este maib alto?

În 2025, maib alto este oferta de banking „mass premium” a maib, unică pe piață. Alto depășește serviciile bancare tradiționale, având ca obiectiv crearea unei experiențe distincte pentru clienți, a unei comunități și a unui set exclusiv de beneficii adaptate stilului de viață al acestora.

Clienții beneficiază de:

- un manager de relație dedicat;
- deservire end-to-end într-un singur punct de contact;
- linie prioritară de call center cu procesare accelerată a solicitărilor.

Accentul s-a mutat de la ceea ce oferim către modul în care livrăm în mod constant valoare, adaptată contextului real de viață al fiecărui client.

Evoluții în 2025

Construirea brandului maib alto

În 2025, am consolidat brandul maib alto prin inițiative strategice care au clarificat identitatea sa de bază și au ridicat experiența de private banking. Am lansat „The maib alto Philosophy”, o publicație care definește viziunea noastră asupra bankingului ca experiență de viață, nu doar ca interacțiune financiară. Aceasta evidențiază modul în care maib alto îmbunătățește timpul clienților, confortul și echilibrul personal.

Creșterea portofoliului și expansiunea digitală

Pe lângă consolidarea prezenței digitale, maib alto a înregistrat o creștere solidă a portofoliului de clienți în 2025. Susținut de o propunere de valoare clară, servicii personalizate și inițiative orientate către comunitate, portofoliul alto a depășit 12,000 de clienți activi.

Segmentarea clienților și ofertă țintită

În 2025, am dezvoltat un set structurat de persoane (client personas) maib alto pentru a reflecta mai bine diversitatea segmentului premium și pentru a livra experiențe bancare mai relevante. Aceste persoane includ: antreprenori, lideri din tehnologie, profesioniști activi, seniori și clienți din diaspora.

Această abordare a permis adaptarea livrării serviciilor, a comunicării și a beneficiilor la contexte reale de viață, mai degrabă decât la criterii pur demografice sau financiare.



Construirea comunității alto prin evenimente personalizate

Am consolidat implicarea comunității maib alto printr-o serie de evenimente cu impact ridicat, centrate pe experiențe, alinate cu diferite interese ale clienților și etape de viață.

Principalele momente au inclus:

- un eveniment la Crama Purcari, care a subliniat bankingul ca facilitator al unor experiențe de viață semnificative, un eveniment de absolvire pentru cursuri ale Universității Harvard, axat pe educație și dezvoltare personală,
- „The Art of Balance”, o ceremonie a ceaiului pentru femeile din comunitatea alto.

Dezvoltarea modelului de servicii remote

În 2025, maib alto a dezvoltat și aprobat un model de servicii premium la distanță ca extensie a propunerii sale de valoare.

Acest model se adresează clienților care valorizează flexibilitatea și viteza – profesioniști ocupați, clienți din diaspora și călători frecvenți – și oferă:

- acces la un manager de relație premium dedicat,

- suport prioritar prin call center,
- interacțiune digitală fără întreruperi.

Valoare contribuției Alto

Clienții maib alto reprezintă un segment cu valoare ridicată, caracterizat prin cheltuieli mai mari, activitate de creditare mai intensă și solduri mai mari ale depozitelor. Prin oferirea de servicii exclusive, maib cultivă loialitatea clienților pentru o bază de utilizatori cu potențial ridicat de monetizare.

În 2025, baza de clienți a ajuns la puțin sub 12 mii, în timp ce penetrarea creditelor aproape s-a dublat, ajungând la 63%. Portofoliul de credite a atins MDL 5.7 miliarde (17% din Retail), iar depozitele și obligațiunile au totalizat MDL 3.0 miliarde (18% din Retail), confirmând contribuția lor puternică atât la creștere, cât și la finanțare.

Chesutiile medii lunare per client la finalul anului 2025 a fost de MDL 32 mii, de aproape 6 ori mai mare decât media unui client obișnuit. Alto este conceput ca un precursor al activității de gestionare a averii, permițând diversificarea și monetizarea suplimentară a portofoliului de produse.

Priorități strategice pentru 2026

Perfecționarea în continuare a modelului de servicii premium

Îmbunătățirea consistenței, a excelenței operaționale și a personalizării în toate punctele de contact cu clientul.

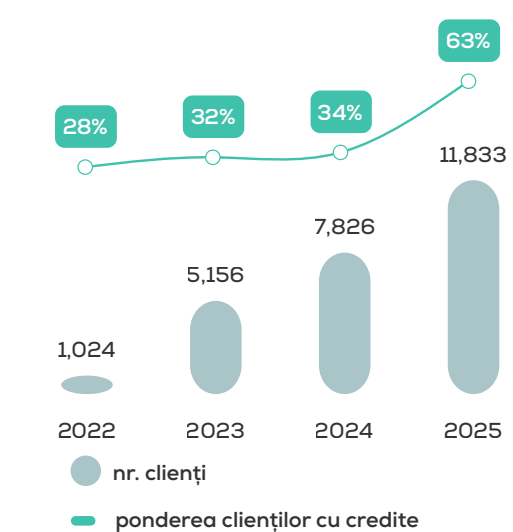
Continuarea inițiativelor orientate spre viitor și sustenabilitate

Mentținerea programelor de educație și orientate spre viitor ca piloni centrali ai strategiei alto.

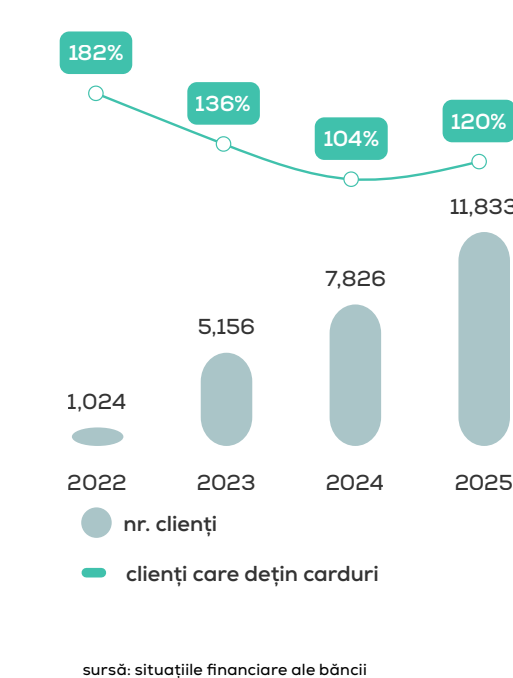
Îmbunătățirea continuă a Customer Value Proposition (CVP)

Integrarea suplimentară a soluțiilor financiare, beneficiilor de lifestyle și a comunității într-o experiență premium coerentă și relevantă.

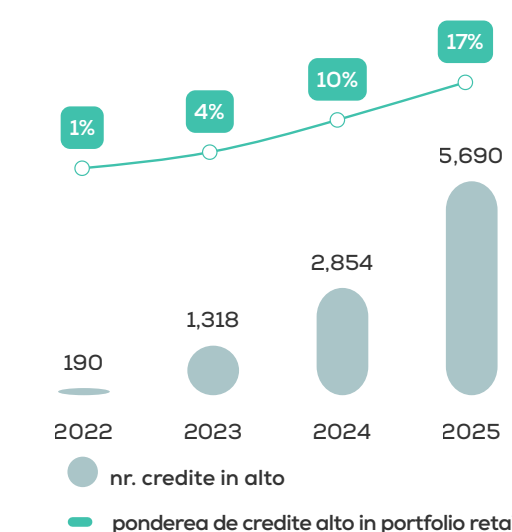
creditările clienților alto



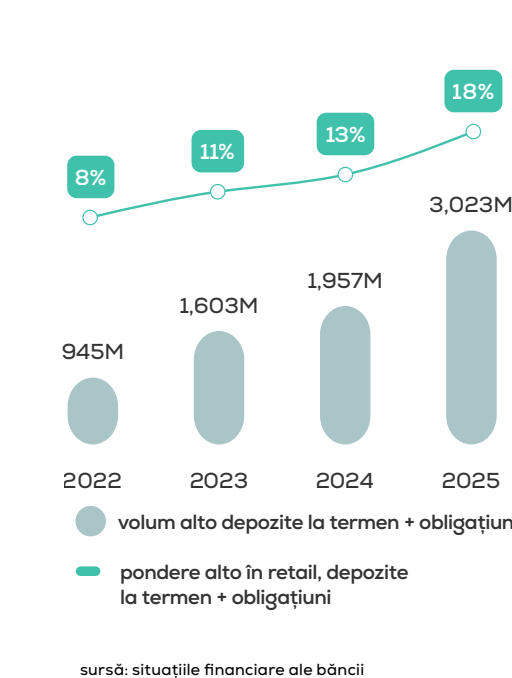
clienți alto echipați cu carduri premium



cota portofoliului de credite retail



cota creditelor in portofoliul de depozite



„Lucrul cu clienții premium înseamnă asumarea responsabilității pentru decizii financiare complexe și transformarea acestora în soluții clare și personalizate. Prin consiliere proactivă și o înțelegere profundă a obiectivelor fiecărui client, contribuim la construirea stabilității, încrederii și valorii pe termen lung. Împreună cu echipa, livrăm o experiență bancară premium definită prin consistență, profesionalism și impact semnificativ.”

Elena Oanța
(manager alto)



Alexandrina Lucinschi,
(manager premium maib alto)

„Dincolo de faptul că maib alto reprezintă un standard înalt de calitate și o oportunitate constantă de dezvoltare profesională, aici am învățat să construiesc interacțiuni bazate pe încredere, profesionalism și atenție la detalii pentru a excela în relația cu clienții. Este un spațiu în care pot oferi soluții financiare personalizate, adaptate nevoilor și obiectivelor fiecărui client, motiv pentru care feedbackul pozitiv apare întotdeauna rapid.”



Eugeniu Mișchin,
(client alto, CEO Bernardazzi Grand Hotel&SPA)

„Relația cu managerul meu personal maib alto îmi simplifică activitățile zilnice prin răspunsuri rapide, suport constant și acces facil la toate operațiunile bancare printr-un singur punct de contact. Pachetul de servicii oferă eficiență a timpului și confort, atât în cursusală, cât și la distanță, iar evenimentele maib alto îmbogățesc experiența prin conexiuni semnificative și dialog cu persoane cu interese similare.”

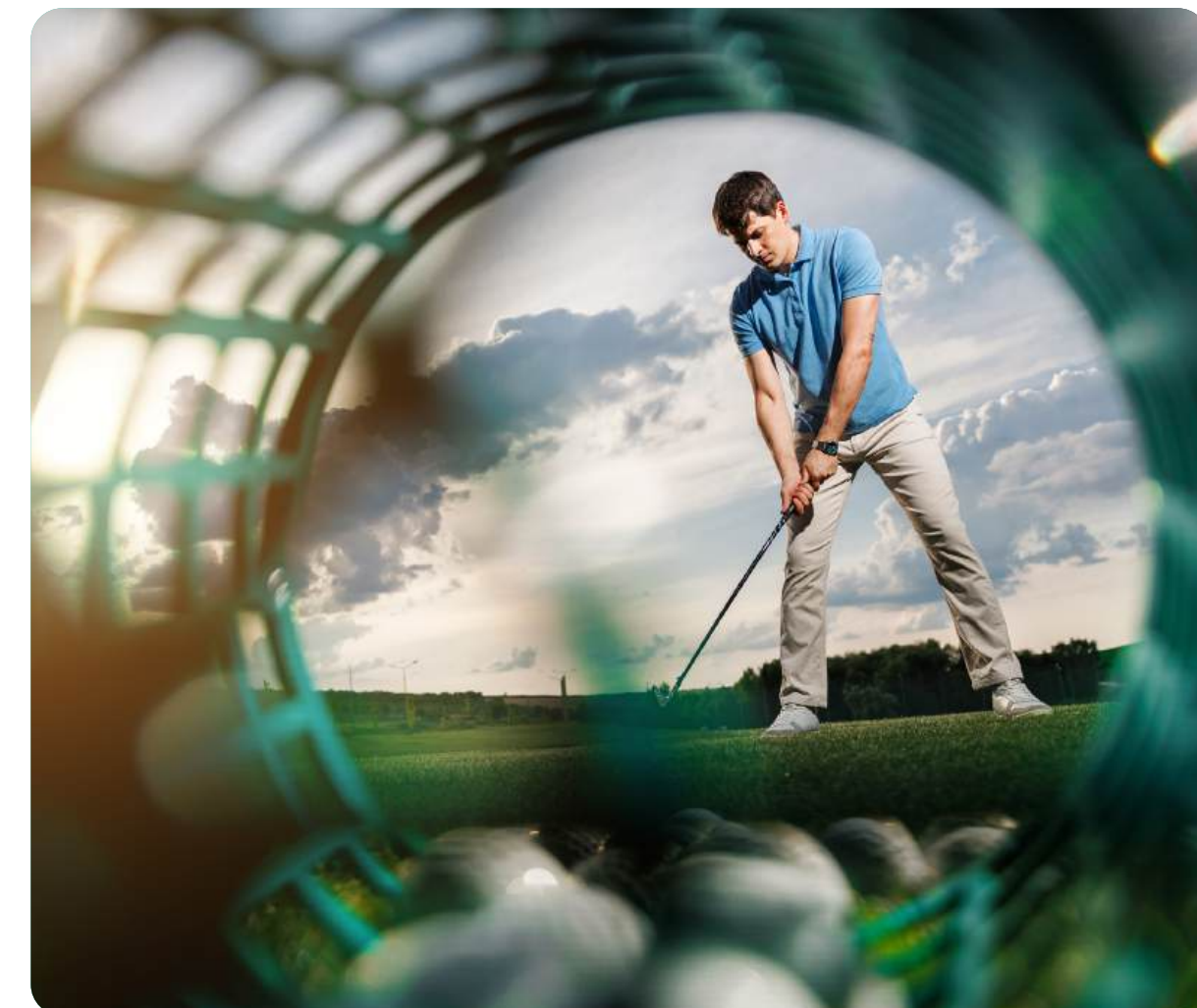


Marina Cozaeva,
(clientă și parteneră maib alto, fondatoarea The Travel Concierge & Corporate)

„Diferența reală în relația cu maib alto constă în nivelul de atenție și calitatea serviciului, resimțite în detalii. Nu este vorba doar despre livrarea unui serviciu, ci despre un proces autentic de suport, în care echipa este complet implicată, răspunde rapid și anticipează nevoile clientului.

În calitate atât de client, cât și de partener, apreciez abordarea structurată, comunicarea transparentă și standardele înalte de lucru, combinate cu implicarea autentică în proiectele comune.

Acest amestec de profesionalism și conexiune umană construiește încredere și transformă colaborarea cu maib alto într-un parteneriat natural, stabil și de lungă durată.”



divizia IMM



Andrii Glevatskyi
Vicepresedinte, Divizia (Aria) Business Banking pentru IMM

Divizia IMM din cadrul maib este dedicată deservirii întreprinderilor mici, mijlocii și micro, oferind soluții financiare adaptate nevoilor acestui segment. Toate întreprinderile cu venituri anuale sub 100 milioane MDL sunt încadrate în categoria IMM, în timp ce afacerile care depășesc acest prag sunt gestionate de Divizia Corporate. În cadrul IMM, există următoarea clasificare:

- Întreprinderi mijlocii: venituri anuale între 50 milioane și 100 milioane MDL;
- Întreprinderi mici: venituri anuale între 18 milioane și 50 milioane MDL;
- Segmentul micro: venituri din vânzări sub 18 milioane MDL.

Numele utilizat pe intern de maib pentru divizia IMM este Business Banking.

Prezentare generală

44,328 ↑9% față de 2024
nr. clienți activi

1.98% -1.45pp față de 2024
rata NPL (%)

41,654 ↑28% față de 2024
clienți conectați la aplicația internet-banking

8.9 mld ↑20.3% față de 2024
MDL portofoliu credite

653 mld ↑47% față de 2024
MDL profit net

11.3 mld ↑18.0% față de 2024
MDL portofoliu depozite

806 mld ↑23% față de 2024
MDL venit până la provizionare și impozitare

36.0%
cota de piață credite



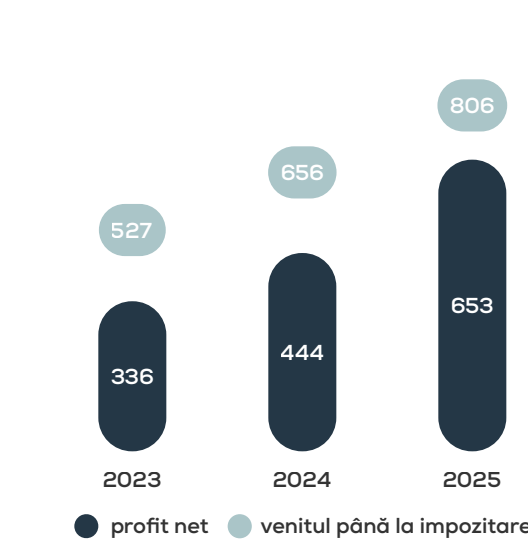
Structura Diviziei IMM



Performanța financiară

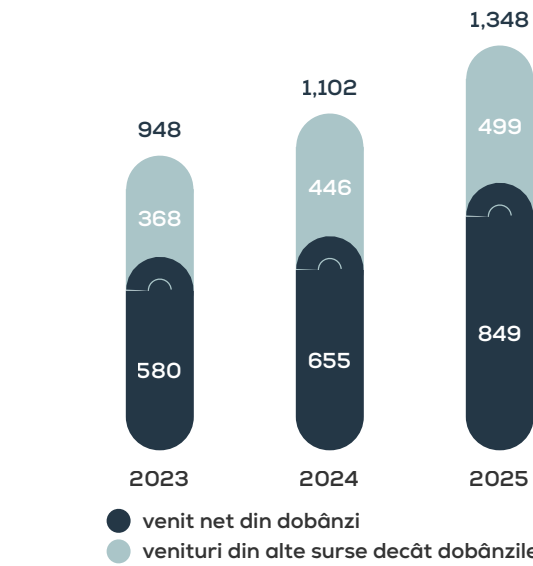
În 2025, Divizia IMM a înregistrat creștere a veniturilor, îmbunătățirea calității activelor și o rentabilitate mai ridicată.

profit net (mld MDL)



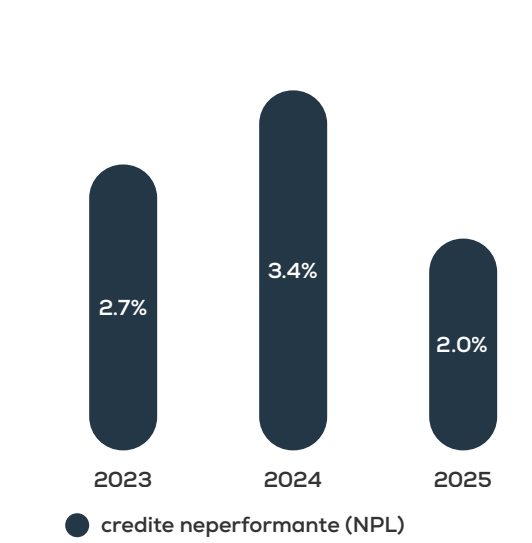
sursa: situația financiară a băncii

venit operațional (mld MDL)



sursa: situația financiară a băncii

rata NPL

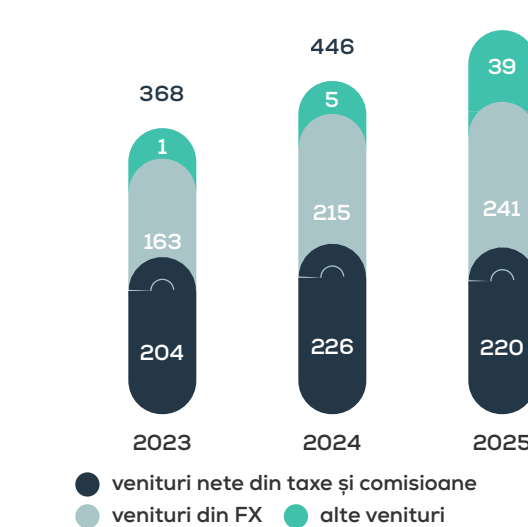


Profitul net a crescut la 653 milioane MDL în 2025, reprezentând o majorare de 47.1% față de 2024. Evoluția a fost determinată în principal de avansul semnificativ al veniturii operaționale, combinat cu un cost al riscului redus și o abordare disciplinată a creșterii portofoliului.

Venitul operațional total a constituit 1,348 milioane MDL, în creștere cu 22,4% față de 2024. Această evoluție reflectă performanța solidă atât a veniturilor nete din dobânzi, cât și a celor neferente dobânzilor, susținută de oferta tot mai diversificată de produse și servicii destinate clienților IMM.

Rata NPL s-a îmbunătățit semnificativ până la 1.98% (-1.45 pp față de 2024). În ciuda creșterii substanțiale a creditării, abordarea disciplinată față de risc a contribuit la reducerea semnificativă a ratei NPL. Rezultatul a fost susținut suplimentar de eficientizarea proceselor de colectare, de ajustările în structura și poziționarea portofoliului, precum și de un sezon agricol favorabil, care a influențat pozitiv capacitatea de rambursare a clienților.

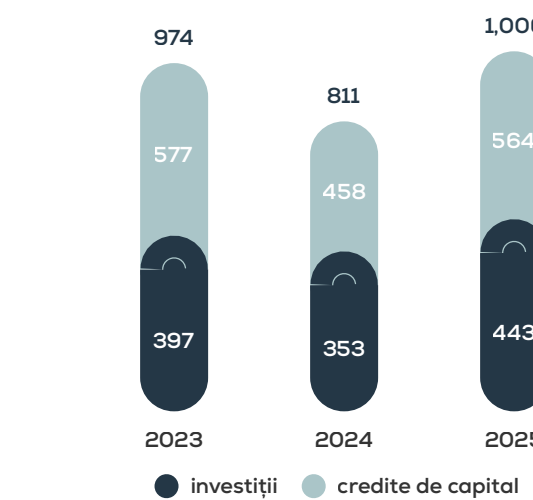
venit neafere dobânzii (mld MDL)



sursa: situația financiară a băncii

Veniturile neafere dobânzilor au ajuns la 499 milioane MDL (+11.9% față de 2024). Diminuarea veniturilor nete din taxe și comisioane – influențată de modificările legislative privind limitarea tranzacțiilor cu numerar în 2025 și de introducerea plăților SEPA în valută – efect compensat de creșterea veniturilor din activitatea FX.

venite brute din dobânzi la credite (mld MDL)



sursa: situația financiară a băncii

După o scădere înregistrată în 2024, venitul brut din dobânzi aferent creditelor a revenit pe o tendință pozitivă, atingând 1,006 milioane MDL în 2025 (+24.1% față de 2024). Recuperarea a fost susținută de volume mai mari de creditare, randamente îmbunătățite și o cerere în creștere din partea clienților.

Divizia și-a menținut poziția de lider de piață în creditare, înregistrând în același timp realizări semnificative în diversificarea veniturilor, îmbunătățirea calității portofoliului, dezvoltarea produselor și creșterea profitabilității. Scăderea cotei de piață se datorează exclusiv resegmentării interne. Digitalizarea a rămas principalul obiectiv al Diviziei IMM, cu îmbunătățiri majore aduse aplicației maib business și serviciilor aferente. Maib continuă să acorde prioritate îmbunătățirii continue, asigurând relevanța pentru clienți într-un mediu bancar în rapidă evoluție.

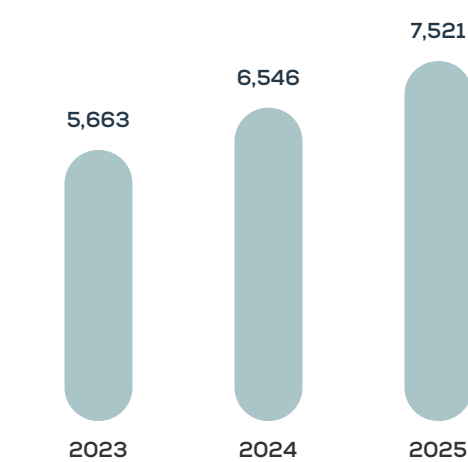
clienți

În 2025, numărul de clienți activi din segmentul IMM a continuat să crească, ajungând la 44.3 mii (+8.9% față de anul anterior), cu evoluții pozitive în toate sectoarele economice. Cea mai puternică dinamică a fost înregistrată în sectorul IT, urmat de servicii, construcții și segmentul non-comercial, în timp ce agricultura a menținut un ritm stabil de expansiune.

SME customers by industry

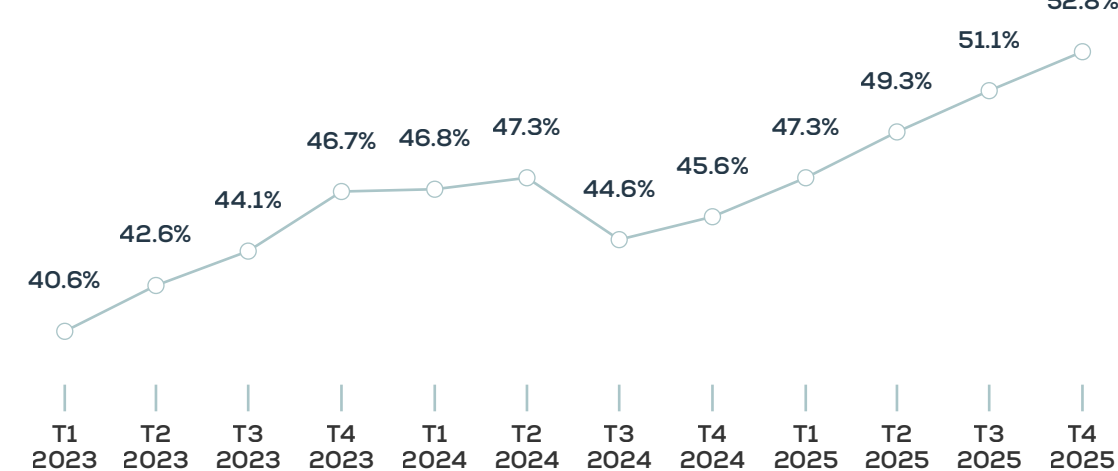
Sector	2023	2024	2025	față de 2024
Comert	11,797	12,929	12,737	-1.5%
Servicii	5,319	6,470	7,753	19.8%
Agricultura	6,536	6,630	7,022	5.9%
Non-comercial	2,114	2,287	2,518	10.1%
Construcții	1,729	2,076	2,478	19.4%
Industrie non-alimentară	1,817	2,120	2,384	12.5%
IT	1,263	1,773	2,359	33.1%
Transport	1,619	1,866	2,019	8.2%
Alte	4,470	4,560	5,058	10.9%

clienți noi



Pe parcursul anului, Divizia a atras 7.5 mii de clienți noi (+14.9% față de anul anterior). Maib continuă să atragă afaceri și antreprenori mici datorită portofoliului diversificat de produse și soluțiilor adaptate etapelor de creștere ale companiilor.

ponderea companiilor nou-create

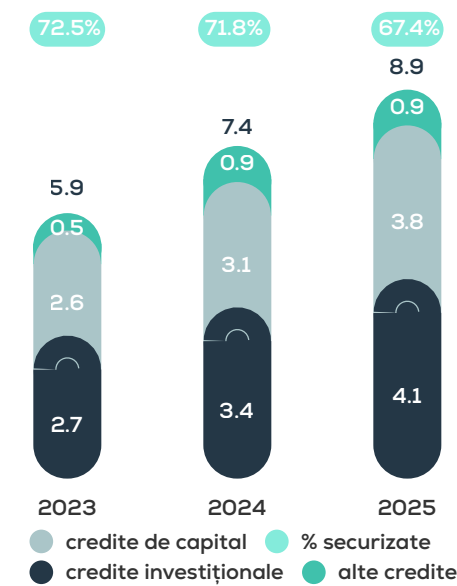


De asemenea, în 2025 Maib și-a consolidat poziția printre companiile nou înregistrate. Ponderea întreprinderilor care aleg Maib în primele trei luni de la înființare a crescut constant, depășind 52% în T4 2025. Totodată, 84% dintre companiile nou înregistrate care deschid conturi la Maib devin active în primele trei luni, confirmând relevanța ofertei pentru antreprenorii aflați la început de drum.



portofoliul de credite

portofoliul de credite (mld MDL)



sursa: situația financiară a băncii

Credite noi acordate

Maib a acordat 44% din totalul creditelor noi pentru companii în Moldova în 2025. Volumul creditelor noi acordate a atins MDL 6.9 miliarde în 2025, în creștere cu 22% YoY, sectorul comerțului fiind principalul beneficiar, cu 43% din totalul creditelor. Volumul creditelor acordate prin parteneriate a crescut cu 67%, de la MDL 310 milioane în 2024 la MDL 518 milioane în 2025.

Credite pre-aprobate

Creșterea volumelor de credite noi a fost susținută și de extinderea limitelor de credit pre-aprobate, adaptate nevoilor clienților. La Maib, datele și automatizarea joacă un rol esențial în procesul de luare a deciziilor: limitele de credit de până la MDL 10 milioane pentru diverse segmente de afaceri sunt stabilite online, rapid și eficient. Peste 20,000 de întreprinderi mici și mici non-agro beneficiază de aceste limite prestabilite. În 2025, aproape 65% din toate creditele acordate segmentului micro non-agro au fost emise prin limite pre-aprobate.

Parteneriate cu institutii financiare internationale

Finanțarea bazată pe resursele IFI a scăzut la MDL 1,708 mln (-9.1% YoY), reflectând o schimbare în structura de finanțare. În pofida scăderii generale a volumelor finanțate din IFI, cooperarea cu ODA a continuat prin instrumente de finanțare țintite, asigurând accesul clienților la produsele „FACEM investiții Sustenabile BGK” și „FACEM investiții Impact (KfW)”. În cadrul programului „FACEM investiții Sustenabile BGK”, au fost aprobate 23 proiecte. În plus, a fost semnat un acord de garanție de tip risk-sharing pentru portofoliul cu ODA în valoare de MDL 400 mln pentru a susține finanțarea IMM-urilor.

Credite noi acordate pe industrii

Industrie	2023	2024	2025	YoY
Comerț	1,564	2,363	2,937	24.3%
Agricultură	1,330	1,240	1,298	4.7%
Construcții	293.3	402.8	781.0	93.9%
Industrie non-food	144	291	437	50.3%
Transport	229	327	327	0.2%
Alte	742	1,039	1,107	6.5%

În 2025, portofoliul de credite IMM a atins 8.9 miliarde MDL, înregistrând o creștere de aproape 1.5 miliarde MDL față de anul precedent. La finalul anului, Maib și-a consolidat poziția de lider pe piața bancară din Republica Moldova, deținând o cotă de piață de 36.0% în portofoliul de credite aferent segmentului IMM.

Pe parcursul anului 2025, Maib a acordat 44% din totalul creditelor noi pentru persoane juridice din Moldova. Volumul creditelor noi a atins 6.9 miliarde MDL, ceea ce reprezintă o creștere de 22% față de anul anterior, sectorul comerțului fiind principalul beneficiar, cu 43% din total. În plus, creditele acordate prin parteneriate au înregistrat o creștere semnificativă de 67%, de la 310 milioane MDL în 2024 la 518 milioane MDL în 2025.

Credite agricole

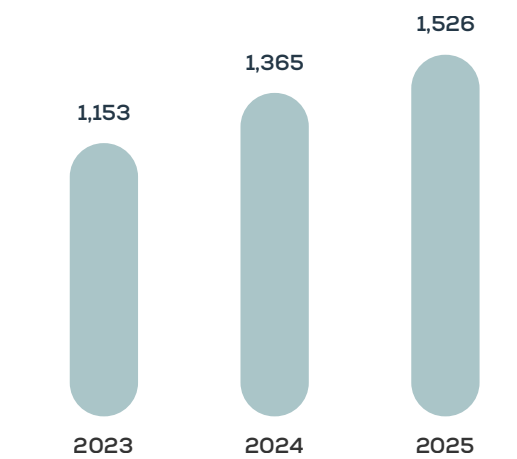
Maib a continuat să sprijine accesul agricultorilor la finanțare printr-o gamă de produse dedicate, incluzând credite garantate cu teren agricol, credite de parteneriat cu dobândă 0% pentru inputuri agricole, finanțări în cadrul programului FCA și credite cu împărțirea riscului prin scheme de garantare de portofolii. În 2025, creditele de investiții din cadrul programului FCA au însumat 128 milioane MDL, corespunzând unei cote de piață de 46%.

Credite pentru afaceri non-agricole

Portofoliul de credite non-agro a crescut la un nivel record de 6.3 miliarde MDL, înregistrând o creștere anuală de aproape 1.6 miliarde MDL. Această evoluție reflectă prezența activă a Maib pe piață și o abordare diversificată în finanțarea sectoarelor non-agro, cu accent pe dezvoltarea afacerilor și extinderea capacităților operaționale ale clienților.

Portofoliul de credite destinate afacerilor deținute de femei a continuat să crească, ajungând la 1,526 milioane MDL în 2025, ceea ce reprezintă o majorare de 11.8% față de anul anterior, confirmând angajamentul Maib de a sprijini antreprenoriatul feminin și incluziunea economică.

portofoliul de credite acordate femeilor (mld MDL)



Maib susține noi investiții - Stăpânul Mesei SRL



Stăpânul Mesei SRL a fost fondată în 2004. Compania este specializată în producția de produse de patiserie proaspete (atât congelate, cât și coapte). Produsele sunt comercializate prin propria rețea de șapte locații de tip cafea, în principal în nordul țării, precum și prin companii partenere la nivel național. Unitatea de producție este situată în Bălți. Materiile prime sunt achiziționate atât de pe piața internă, cât și prin importuri din Belgia, Franța și Grecia.

În 2024, Stăpânul Mesei a decis să exploreze un nou domeniu - deschiderea unui adevărat punct de atracție pentru pasionații de cafea. Au început renovarea unei proprietăți spațioase și luminoase, situate pe o stradă aglomerată și populară din Chișinău. Cafeneaua, cu un concept premium distinct, a fost deschisă în noiembrie 2025. Aceasta se remarcă prin oferirea a peste 100 de varietăți de cafea naturală, preparată din boabe prăjite la fața locului, un meniu variat de mic dejun, precum și produse de patiserie și pâine realizate după rețetele proprii ale companiei. În plus, sunt comercializate și aparate de cafea, rășnițe și alte echipamente profesionale.

Maib a fost alături de Stăpânul Mesei, sprijinind compania cu resurse de credit pentru extindere, precum și cu finanțare pentru capitalul de lucru necesar desfășurării activităților curente.

calitatea portofoliului

Governanța performanței

În 2025, mecanismele de governanță a performanței au fost întărite prin implementarea unui sistem de KPI-uri pentru Front Office și OKR-uri pentru echipele din Head Office, ceea ce a consolidat responsabilitatea operațională și a aliniat performanța la obiectivele privind calitatea portofoliului. Nivelul de realizare a OKR-urilor la finalul anului a atins 151%, reflectând o execuție peste așteptări.

Ajustarea apetitului de risc

Banca a continuat să ajusteze apetitul de risc prin reducerea expunerilor în sectoarele caracterizate de volatilitate ridicată, în special agricultura. Această abordare prudentă a contribuit la scăderea ratei creditelor neperformante din agricultură la 5,01%, reprezentând o îmbunătățire de 2,97 pp față de anul anterior.

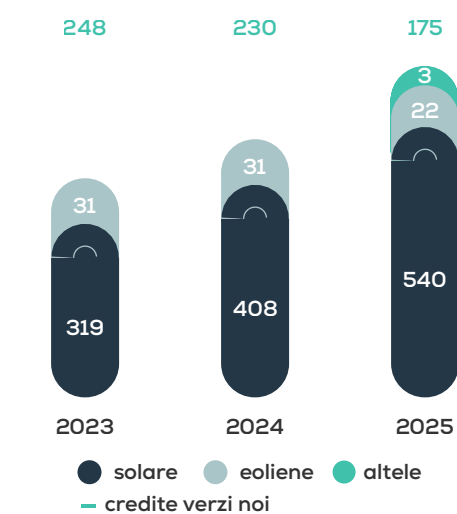
Consolidarea activităților de colectare timpurie

Procesele de colectare timpurie au fost consolidate pentru a asigura intervenția rapidă în situațiile cu risc potențial, susținând astfel îmbunătățirea continuă a calității activelor și menținerea unei dinamici sănătoase a portofoliului.

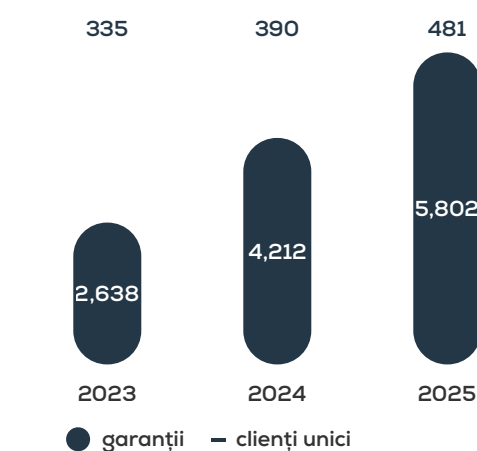
Credite verzi IMM

Portofoliul de credite verzi a ajuns la **MDL 565 mln** la sfârșitul anului 2025. Creșterea a fost determinată de finanțarea sporită a proiectelor de energie regenerabilă, în special solară și eoliană, reflectând interesul puternic din partea pieței, precum și simplitatea utilizării fondurilor și viteza de aprobare.

portofoliul verde (mln MDL)

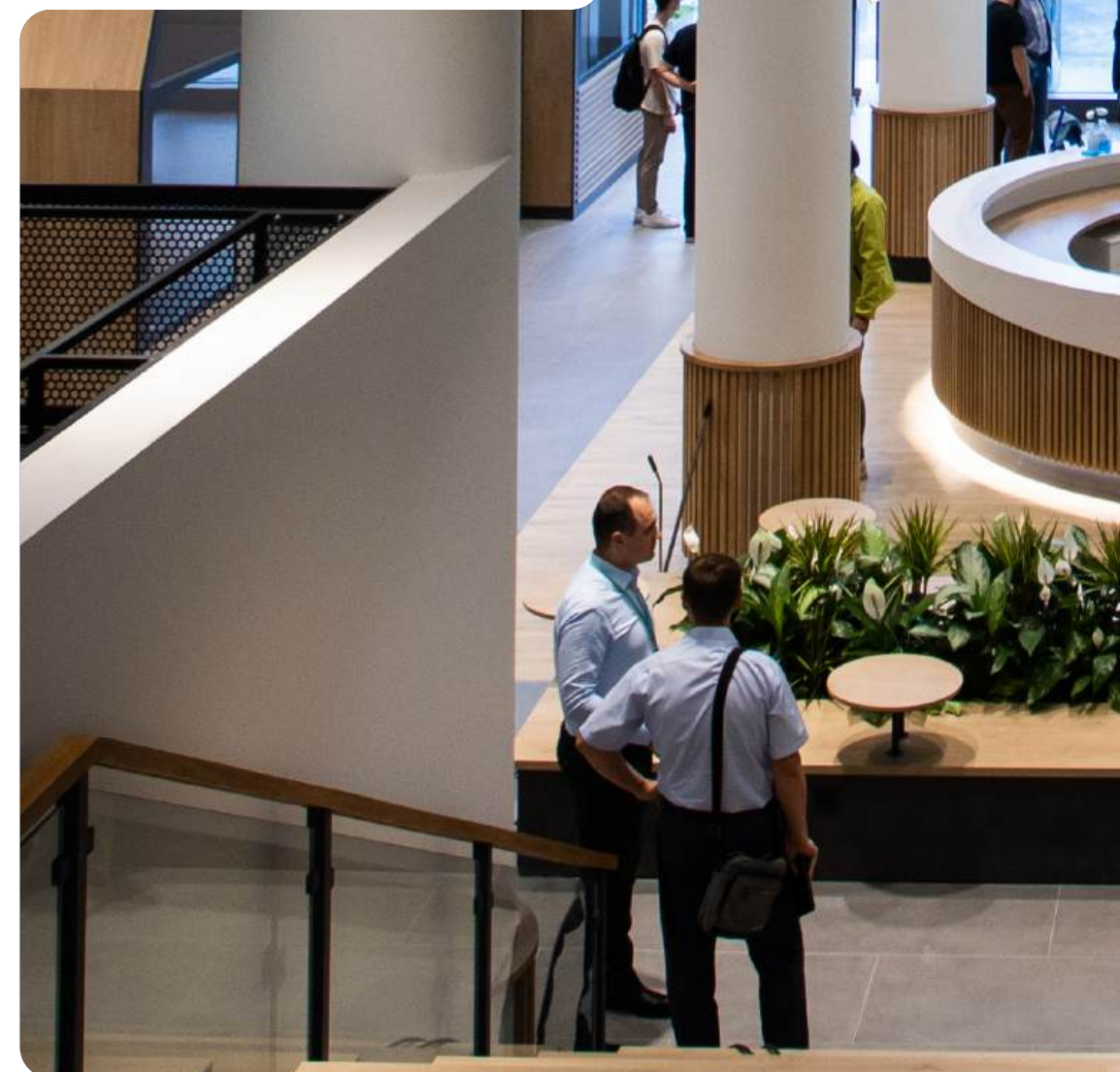


garanții și clienți unici



Garantiile

Emiterea de noi garanții a înregistrat o creștere de 38% (+1,590 garanții) comparativ cu anul precedent, reflectând atât cererea în creștere pentru instrumente de garantare, cât și extinderea activității în acest domeniu. Această dinamică a fost vizibilă și în volume, valoarea totală a garanțiilor crescând cu 17% (+MDL 66 milioane) de la an la an. În același timp, soluția de semnătură electronică a permis emiterea mai rapidă, proceduri simplificate și acces mai rapid la instrumentele de garantare pentru clienți. Acest progres este demonstrat de faptul că 94% dintre contractele de garanții bancare au fost semnate electronic, comparativ cu 82% în anul precedent și doar 22% cu doi ani în urmă.

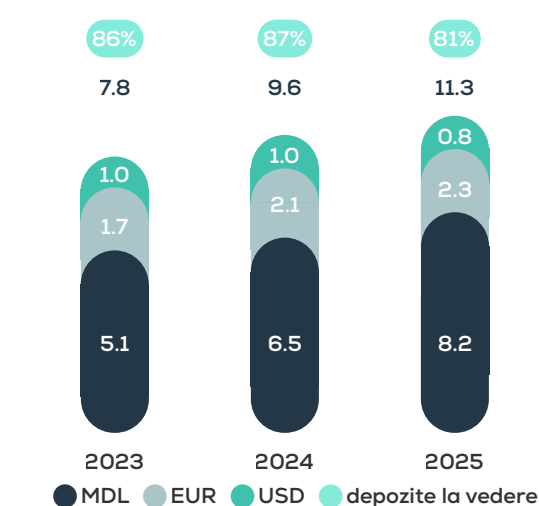


portofoliul de depozite

Sector (depozite MDL mln)

Sector	2023	2024	2025	față de 2024
Comerț en-gros/en-detail	1,692	1,985	2,334	17.6%
Construcții/echipamente	805	1,161	1,282	10.4%
Culturi vegetale	725	762	943	23.7%
Alte activități/publicitate/studii	497	591	756	28.0%
Altele	4,077	5,082	5,993	17.9%

portofoliul de depozite (mln MDL)



Până la sfârșitul anului 2025, depozitele IMM-urilor au ajuns la 11,3 miliarde – o creștere de 18% față de aceeași perioadă a anului trecut. Această creștere reflectă loialitatea clienților și impactul strategiei noastre de digitalizare.

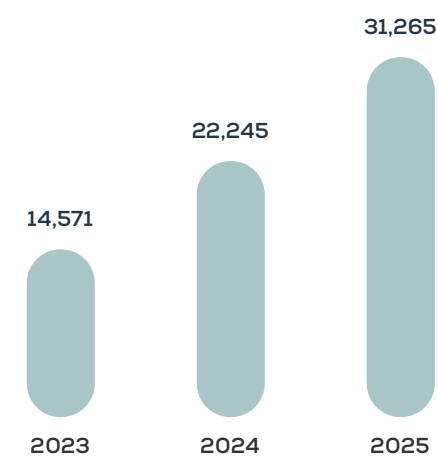
sursă: situații financiare (grup)



produse cheie lansate/îmbunătățite în 2025

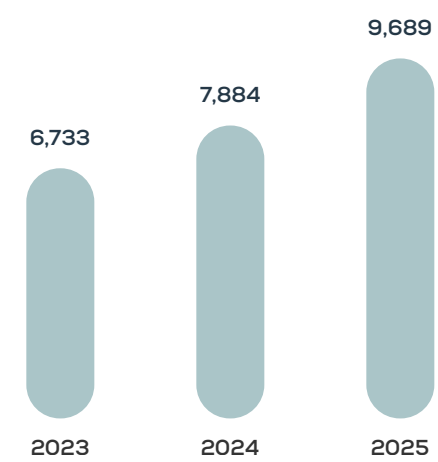
- Plăți SEPA
- Semnătura biometrică
- Integritate H2H ERP
- Deschidere de cont în timp real în colaborare cu Serviciul Fiscal de Stat

portfoliul de pachete business



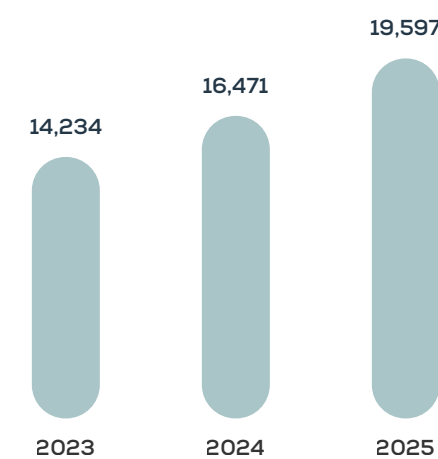
Pachetele pentru clienți au continuat să înregistreze o performanță solidă, ajungând la 31,265 pachete (+40.5% YoY). Deși ritmul de creștere a fost mai moderat comparativ cu alte portofolii, această evoluție reflectă o cerere constantă și confirmă capacitatea maib de a livra soluții aliniate nevoilor mediului de afaceri.

portfoliul de pachete salariale



Portofoliul proiectelor salariale active a continuat să se extindă, ajungând la 9,689 proiecte (+22.9% YoY). Această creștere reflectă adoptarea tot mai largă a soluțiilor de plată a salariilor de către clienții business și integrarea continuă a serviciilor de payroll în operațiunile bancare zilnice. Extinderea proiectelor salariale a susținut direct și creșterea bazei de clienți retail, generând oportunități suplimentare de cross-sell și consolidând relațiile pe termen lung cu clienții din toate segmentele.

portfoliul de carduri business

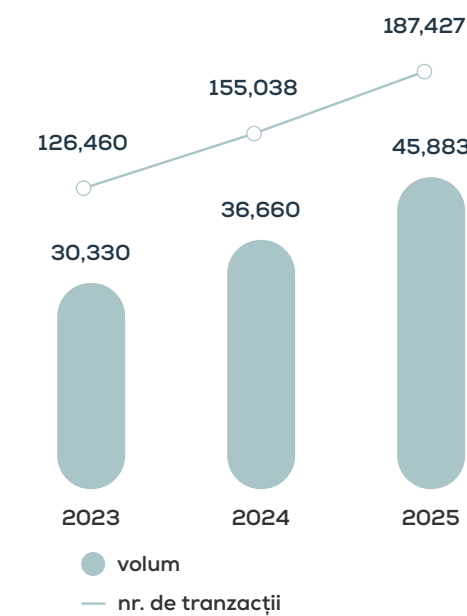


Portofoliul de carduri business a ajuns la 19,597 în 2025 (+19.0% YoY), susținut de o rată ridicată de activare de 56.6%, deținătorii de carduri business reprezentând 36.4% din clienții persoane juridice. În cursul anului au fost emise 7,329 carduri business noi, demonstrând capacitatea maib de a oferi companiilor instrumente eficiente pentru gestionarea plăților corporative și a cheltuielilor zilnice.

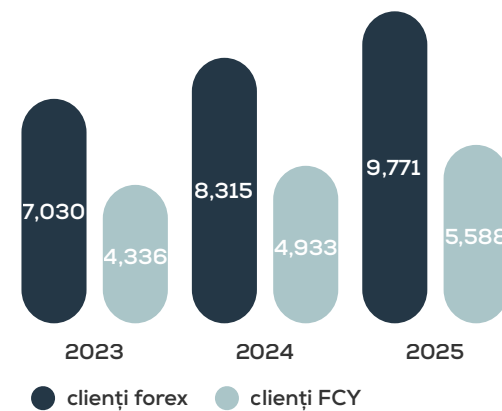
Plăți și tranzacții

Unitatea IMM a maib a înregistrat o creștere semnificativă a volumului de tranzacții. Volumele de schimb valutar au crescut cu 25.0%, iar plățile în valută, inclusiv SEPA, au crescut cu 13.3%. La sfârșitul anului, plățile SEPA au reprezentat 21.2% din totalul plăților în valută, susținând tranzacții transfrontaliere mai eficiente și contribuind la optimizarea costurilor pentru companii.

Forex



clienți Forex și de plăți în valută (FCY)

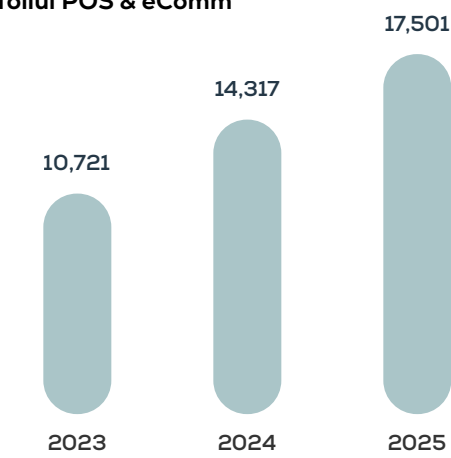


POS și e-commerce noi

Portofoliul POS & e-commerce s-a extins, de asemenea, semnificativ, ajungând la 17,501 unități în 2025, marcând o creștere de 22.2% YoY. Această evoluție evidențiază cererea în creștere pentru soluții de plată digitale și sprijină companiile în îmbunătățirea eficienței tranzacțiilor și a experienței clienților, atât în canalele fizice, cât și online.

Prin soluții dedicate pentru comercianți, procese rapide de decontare și suport tehnic fiabil, maib ajută comercianții să își optimizeze fluxurile de numerar, să crească oportunitățile de vânzare și să ofere experiențe de plată fluide clienților lor.

portfoliul POS & eComm



În 2025, maib a luat decizia strategică de a se concentra pe aplicația sa populară de afaceri maib și a întrerut funcționarea platformei AgricolaHub.



produse si pozitionare competitiva

În 2025, Unitatea de Business IMM și-a consolidat modelul operațional prin standardizarea proceselor de creditare, extinderea utilizării limitelor preaprobate și integrarea mai profundă a programelor de partajare a riscului.

Acces la finantare

Limitele de credit pre-aprobate au ramas un mecanism cheie care sprijina accesul mai rapid la credit. În 2025, 43% din noii debitori IMM au utilizat limite pre-aprobate, în timp ce 65% din creditele micro non-agro noi au fost acordate prin acest cadru. Limitele de credit de pana la MDL 10 milioane sunt generate prin modele automate de evaluare a riscului.

Risk sharing si structura de finantare

Programele de impartire a riscului si cele sustinute de IFI au reprezentat 41% din totalul portofoliului de credite IMM la sfarsitul anului. Cooperarea cu programele internationale si locale a contribuit la diversificarea portofoliului, mentinand disciplina de risc.

Infrastructura de creditare digitala

Pregătirile pentru o soluție de creditare digitală complet end-to-end au fost finalizate în 2025, cu lansare planificată pentru 2026. Soluția este concepută pentru a eficientiza procesele de solicitare, aprobare și debursare într-un flux de lucru digital unificat.

Capabilități de tranzacționare și plăți

Canalele digitale au susținut o pondere în creștere a activității IMM. La final de an, 21,2% din toate plățile în valută au fost procesate prin SEPA, iar volumele tranzacțiilor FX au crescut cu 25% de la an la an.

Eficiența operațională

Operațiunile desfășurate în sucursale au menținut un nivel ridicat de eficiență, cu 92.3% dintre servicii livrate în mai puțin de cinci minute. În segmentul IMM, Net Promoter Score a atins 61.5, iar rata de răspuns la primul contact a fost de 82%, reflectând o calitate constantă și o orientare puternică spre client.

Accent pe digitalizare

Digitalizarea a continuat să se extindă în 2025, cu o creștere susținută a ponderii tranzacțiilor executate prin platforma maib business.

- Volumele tranzacțiilor FX au crescut cu 25% față de anul anterior.
- Plățile în valută străină au avansat cu 13.3% față de anul anterior.
- Tranzacțiile SEPA au reprezentat 21.2% din totalul plăților în valută străină până la finalul anului.

Platforma maib business a beneficiat de numeroase îmbunătățiri privind gestiunea conturilor, contribuind la o experiență digitală mai intuitivă și mai completă.

În mai 2025, maib a lansat o soluție de chat bazată pe inteligență artificială, dedicată clienților IMM. De la lansare, 3,598 de utilizatori unici au interacționat cu serviciul, iar satisfacția pentru interacțiunile gestionate integral de AI a înregistrat un CSAT de 6.2

maib lucrează cu exportatori – Ferma Costețchi Valentin Mihail

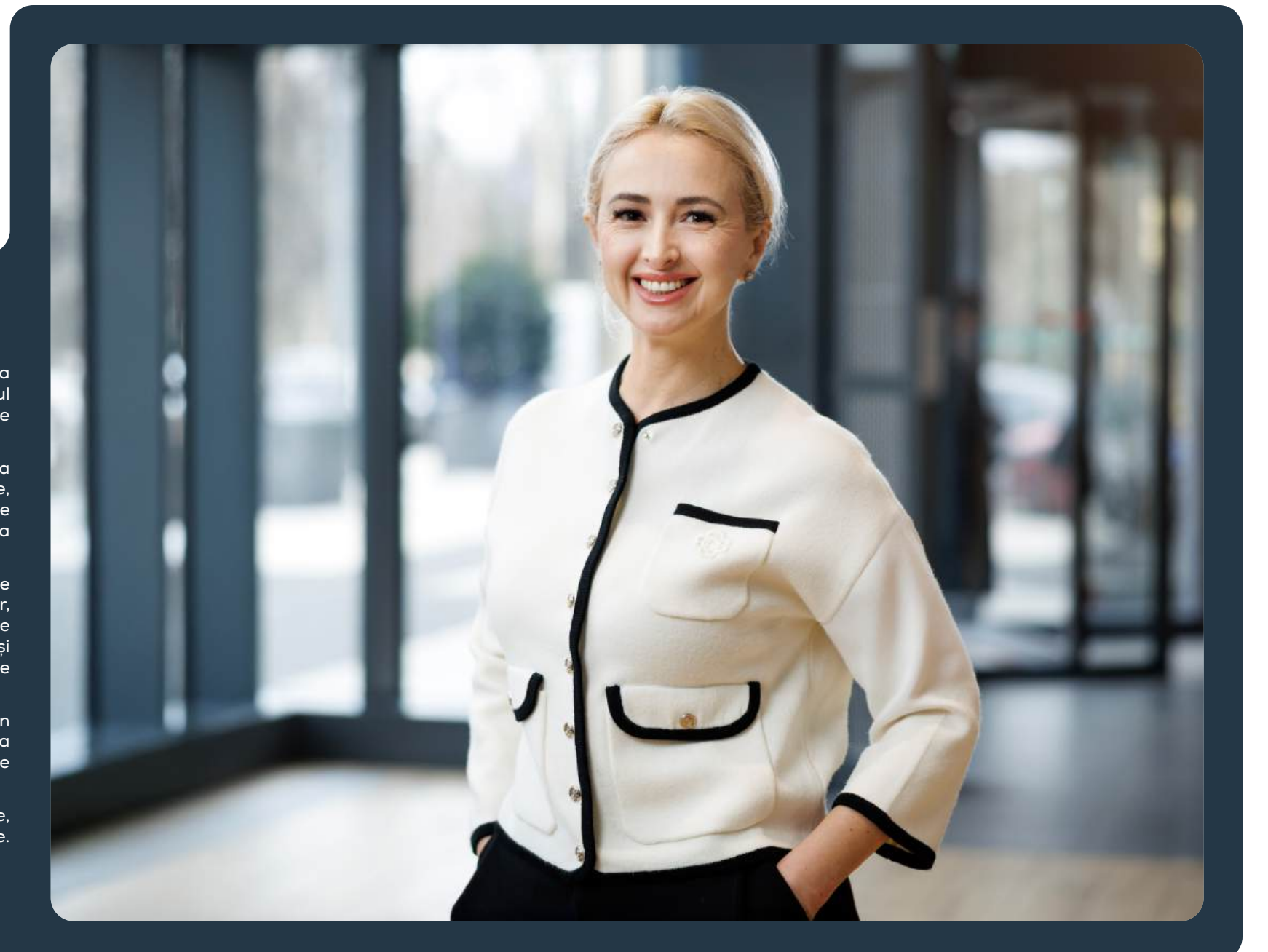
Ferma „Costețchi Valentin Mihail”, situată în satul Cremenciug, raionul Soroca, a fost fondată la 20 septembrie 2017. În prezent, ferma are 24 de angajați, iar în sezonul de recoltare numărul acestora crește până la 120. De asemenea, compania este membră a Asociației Producătorilor de Pomișoare.

Compania cultivă și comercializează pomișoare, în special zmeură și coacăze negre. Ferma administrează 85.2 hectare de teren, dintre care 62 hectare sunt plantate cu coacăze negre, reprezentând peste 40% din astfel de plantații la nivel național. Toate plantațiile sunt echipate cu sisteme de irigare prin picurare, iar restul terenului arabil este planificat pentru dezvoltarea culturilor de zmeură.

Pentru a susține producția și exportul, compania a dezvoltat un centru logistic modern, care include drumuri de acces și facilități pentru pre-răcire, procesare, congelare și depozitare a pomișoarelor, precum și o hală dedicată ambalării și spații pentru angajați. Centrul este echipat cu sisteme avansate de refrigerare care deservesc mai multe camere frigorifice, pardoseli anti-îngheț, uși frigorifice și rampe hidraulice de încărcare. De asemenea, include linii moderne de sortare, calibrare și ambalare.

Această infrastructură și echipamente au fost finanțate de maib în perioada 2022-2025, prin proiectul „Livada Moldovei”, finanțare FCA și resurse proprii maib. Aproximativ 90% din producția companiei este exportată, reflectând cererea puternică pentru pomișoarele din Moldova pe piețele internaționale.

Pentru a asigura eficiența operațiunilor agricole, ferma este complet echipată cu utilaje moderne, inclusiv tractoare, combine de recoltat, pulverizatoare și alte echipamente agricole specializate. Maib este mândră să susțină exportatorii din Moldova.



implicarea clienților

Eficiența operațională și calitatea serviciilor au rămas diferențiatori cheie ai experienței clienților în 2025. Operațiunile din sucursale au continuat să fie realizate cu viteză ridicată, cu **92.3%** dintre servicii finalizate în mai puțin de cinci minute până în T4 2025, reflectând procese optimizate și excelență operațională. Percepția clienților a rămas pozitivă, reflectată printr-un **Net Promoter Score de 61.5**, conform unui studiu independent realizat de o companie externă de cercetare, în timp ce satisfacția privind experiența de internet și mobile banking a atins un **Net Promoter Score de 77.8**, confirmând încrederea în canalele digitale ale băncii. Eficiența serviciilor a fost consolidată suplimentar printr-o rată de **82% First Contact Resolution** în Customer Care Center, confirmând rezolvarea rapidă și fiabilă a solicitărilor și susținând o experiență a clientului consecventă și eficientă.

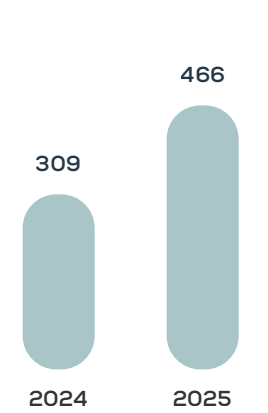
Evenimente pentru antreprenori

Maib a continuat să utilizeze evenimentele dedicate clienților ca instrument de engagement, organizând un total de 93 de evenimente, oferind antreprenorilor acces la expertiză, oportunități de networking și dezvoltarea relațiilor pe termen lung.

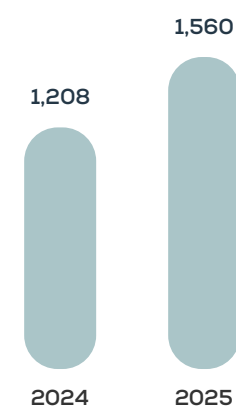
Parteneriate

Parteneriatele strategice au rămas un motor important al avantajului competitiv al maib în 2025, susținând creșterea businessului și extinderea accesului la finanțare. Prin colaborarea cu parteneri din ecosistem, banca a atras 703 clienți noi și a crescut constant volumele de credite acordate prin parteneriate, oferind antreprenorilor soluții de finanțare relevante, acces mai facil la piață și valoare adăugată dincolo de serviciile bancare tradiționale.

împrumuturi noi acordate în cadrul parteneriatelor (mln MDL)



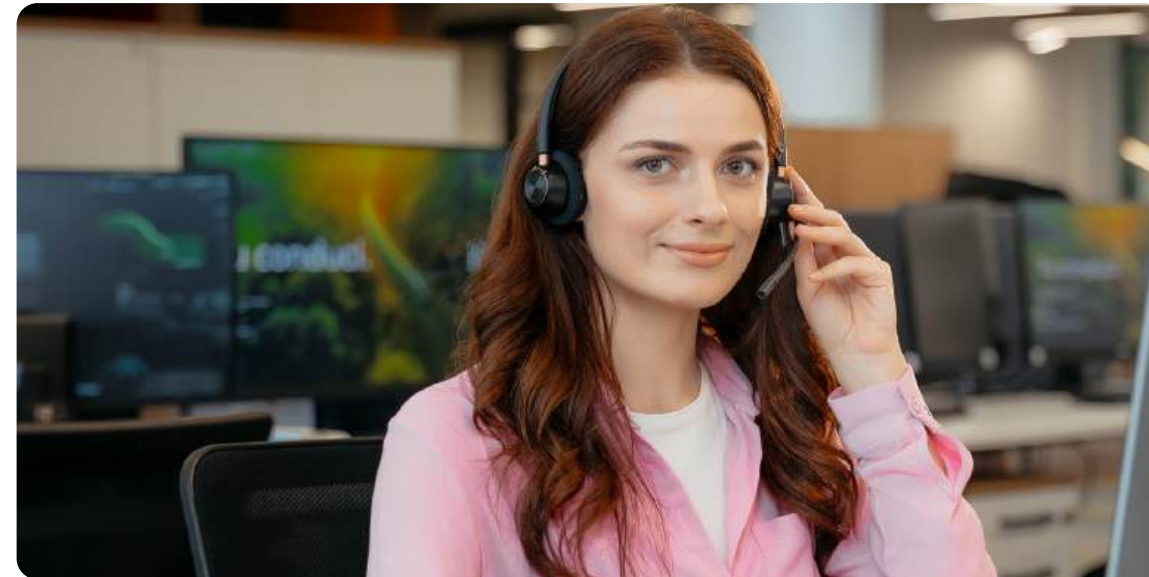
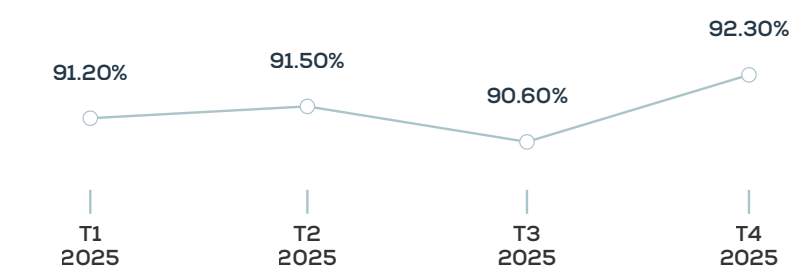
clienții cărora li s-au acordat limite preaprobată în 2025



scorul NPS (satisfacerea clienților) IMM Maib pe piață



timpul de livrare al operațiunilor din sucursale: sub 5 minute



aplicația maib business

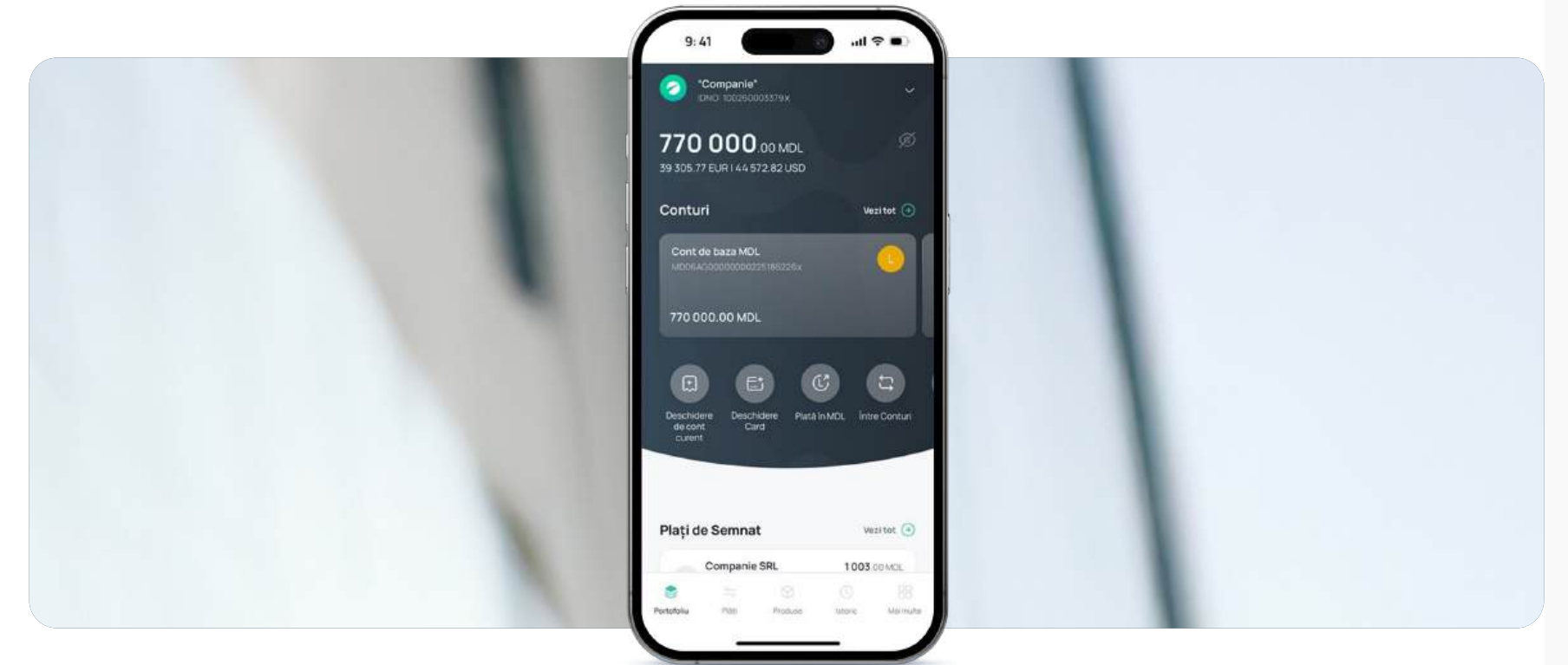
Statistici cheie (Dec 2025)



Platforma de business maib reprezintă canalul digital principal al băncii pentru clienții IMM, susținând activități tranzacționale, de payroll, raportare și creditare într-un mediu unificat. Adoptarea digitală a continuat să se extindă în 2025, susținută de creșterea gradului de utilizare și a volumelor de tranzacții.

Funcționalitățile cheie ale platformei maib business

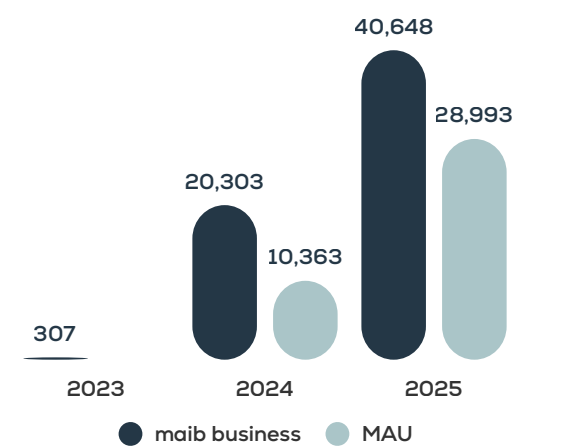
- **Plăți și transferuri:** plăți în MDL, operațiuni de Trezorerie, FX, SWIFT și SEPA; transferuri interne, programate și în masă; completare automată a beneficiarului; anulare plăți.
- **Salariizare:** plăți salariale în MDL și valută străină.
- **Conturi și carduri:** conturi curente, carduri business și carduri digitale, delegații de numerar, transferuri pe card.
- **Extrase și raportare:** extrase de cont și de card, rapoarte multi-cont, copii SWIFT, rapoarte descărcabile.
- **Securitate și acces:** autentificare avansată, acces bazat pe roluri, monitorizare în timp real a fraudelor.
- **Acces mobil:** depozite, credite, grafice de rambursare, autorizare biometrică.



Prioritati de plan pentru 2026

- **Plăți:** plăți instant B2P, vouchere digitale de masă, negociere online a cursului FX.
- **Integrare:** conectivitate API cu sisteme contabile; abonamente digitale pentru pachetele business.
- **Creditare și asigurări:** emisie digitală end-to-end a creditelor; integrare a modului de asigurări.
- **Raportare și controale:** extrase automatizate; înregistrare digitală a utilizatorilor și administrarea accesului.

utilizatori maib business



divizia corporate



Alexandru Sonic
Vicepresedinte, Responsabil de Divizia Corporate Banking și Investiții

Prezentare Generală

În 2025, Echipa Corporativă a maib și-a consolidat poziția de lider incontestabil pe piața serviciilor bancare pentru segmentul corporativ din Moldova, deservind companii cu cifre de afaceri ce depășesc 100 milioane MDL.

Modelul de afaceri se bazează pe gestionarea proactivă a relațiilor cu clienții, fiecare companie beneficiind de un Director de Relații dedicat. Aceștia oferă nu doar suport tranzacțional, ci și consultanță strategică și acces la un portofoliu complet de servicii bancare – inclusiv creditare, finanțare comercială, soluții de trezorerie, deschidere de conturi și alte servicii asociate.

În paralel, Echipa de Suport Corporativ contribuie la dezvoltarea continuă a portofoliului de produse, coordonează procesele de Finanțare Comercială (garanții și operațiuni documentare) și elaborează analize sectoriale aprofundate. Aceste analize facilitează fundamentarea strategiilor clienților, conturează soluții financiare personalizate și sprijină procesele de onboarding și gestionare operațională a conturilor.

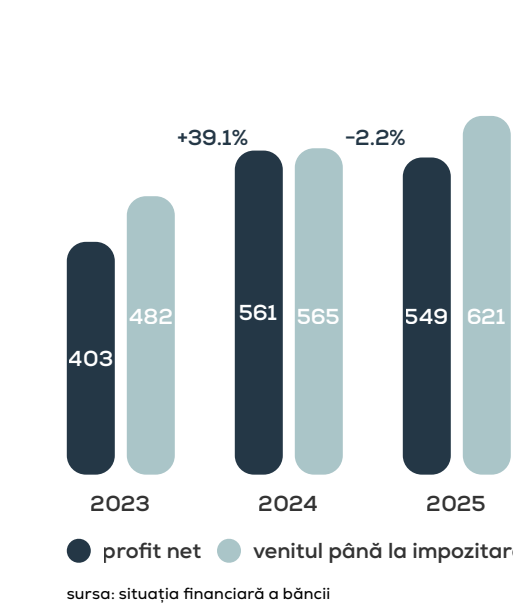


Dumitru Baxan
Șef-adjunct, Activitate Corporativă

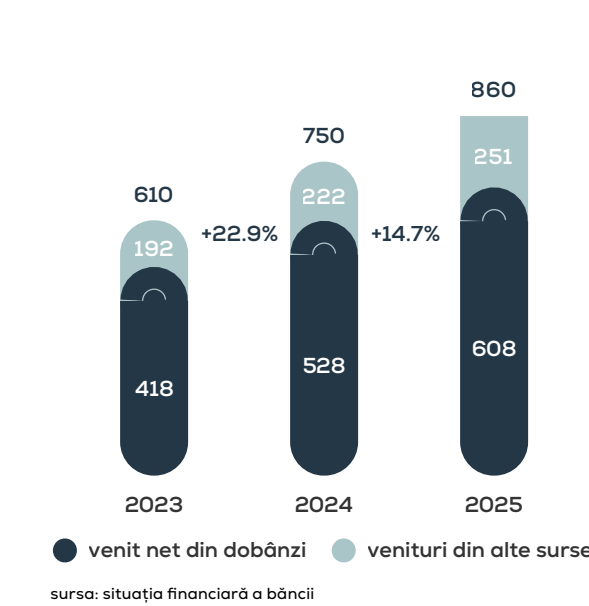


performanță Financiară

profitul net (mln MDL)



venit operațional total (mln MDL)



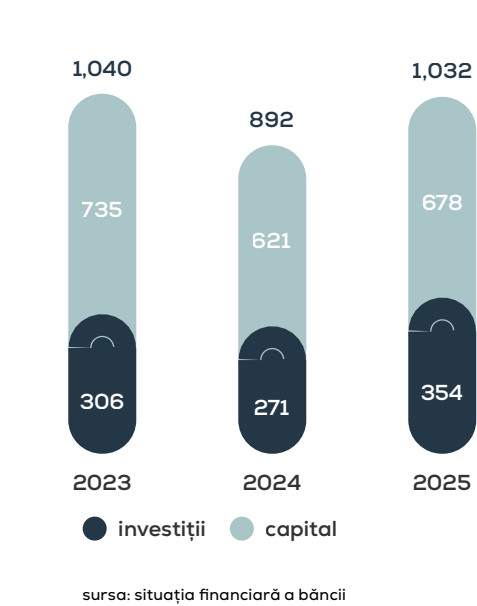
MDL860 mln venitul operațional

În 2025, Divizia Corporativă a înregistrat un profit net de 549 milioane MDL, marcând o ușoară scădere față de anul precedent, determinată exclusiv de nivelul provizioanelor și nu de performanța operațională. În timp ce anul precedent a beneficiat de o eliberare semnificativă de provizioane, anul 2025 reflectă o normalizare a acestora. Pe fondul acestui context, performanța de bază s-a consolidat: venitul pre-provizionare a crescut la 621 milioane MDL, confirmând dinamica pozitivă a veniturilor recurente și a activității comerciale.

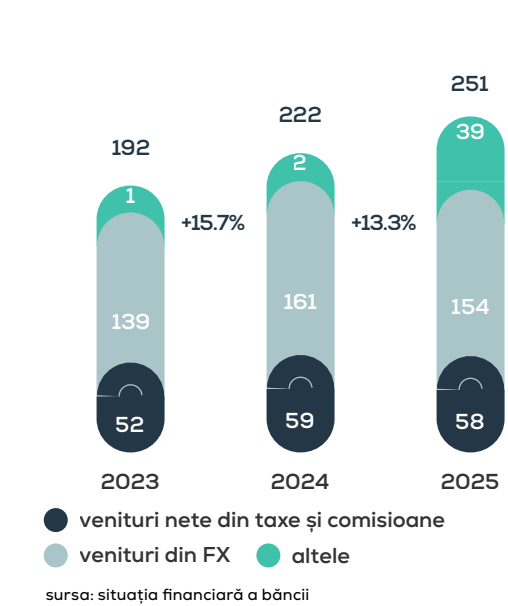
Venitul operațional a atins 860 milioane MDL, în creștere cu 14.5%, fiind susținut atât de majorarea veniturilor din dobânzi, cât și de veniturile neaferele dobânzilor. Venitul net din dobânzi s-a situat la 608 milioane MDL, impulsat de extinderea creditelor pentru proiecte de investiții pe termen lung și de performanța robustă a portofoliului de linii de credit revolving. În paralel, veniturile neaferele dobânzilor au crescut cu 12.7%, atingând 251 milioane MDL, susținute de câștigurile forex și diversificarea veniturilor din comisioane.



venituri brute din dobânzi (mln MDL)

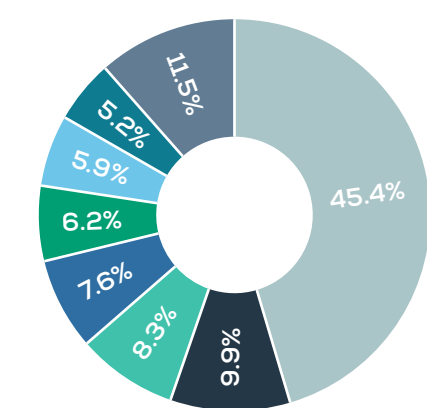


venituri fără dobânzi (mln MDL)



portofoliu de credite

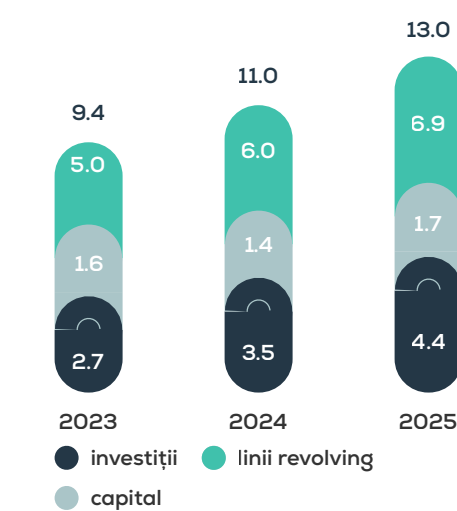
clienți corporativi pe industrii



- comerț
- construcții și administrarea imobilelor
- industria alimentară
- organizații financiare
- industria ușoară
- vinificație
- energie
- alte

sursa: situația financiară a băncii

portofoliul de credite pe produse (mld MDL)



sursa: situația financiară (Grup)

Portofoliu de credite corporative – circa 13 miliarde MDL

În 2025, portofoliul de credite corporative al maib a înregistrat o creștere solidă, apropiindu-se de **13 miliarde MDL**. Evoluția a fost determinată de intensificarea apetitului investițional, îmbunătățirea încrederii clienților corporativi și dezvoltarea unor soluții de finanțare tot mai bine adaptate necesităților companiilor mari adaptate marilor afaceri.

Creștere atât a portofoliului de credite investiționale, cât și a celor pentru capital circulant

Creditarea pentru investiții a crescut cu 898 milioane MDL (+25.8% față de 2024), atingând 4.4 miliarde MDL, pe fondul accelerării proiectelor strategice pe termen lung. În paralel, liniile de credit revolving – destinate finanțării capitalului circulant – au înregistrat o utilizare ridicată, contribuind semnificativ la avansul venitului net din dobânzi. Creșteri notabile s-au remarcat în sectoare precum energie, construcții și industrie prelucrătoare, reflectând priorități naționale și ritmul susținut al dezvoltării economice.

Creditele verzi depășesc 17% din portofoliul de credite investiționale

Proiectele de finanțare verde, cu precădere în domeniul energiei regenerabile (eoliană și solară), au reprezentat 5.7% din portofoliul corporativ și 17.4% din portofoliul creditelor investiționale la finalul anului 2025. Până la finele anului, banca a finanțat 19 proiecte de energie verde, comparativ cu 12 în 2024, cu o expunere totală de 752 milioane MDL. În plus, maib dispune de un pipeline suplimentar în curs de evaluare, indicând o cerere în continuă creștere pentru investiții sustenabile.

Structură sectorială diversificată

Portofoliul de credite corporative este bine diversificat. Comerțul a fost principalul contributor, cu o pondere de **45.4%**, incluzând segmente precum comerțul angro și distribuția de combustibil. Alte sectoare semnificative au inclus construcțiile și imobiliarele (**9.9%**), industria alimentară (**8.3%**) și vinificația (**5.9%**), menținând o structură echilibrată la nivel de portofoliu.

Îmbunătățirea calității portofoliului

Calitatea portofoliului corporativ s-a îmbunătățit considerabil în 2025, cu reducerea ratei creditelor neperformante (NPL) până la 0.5%, unul dintre cele mai scăzute niveluri din ultimii ani. Rezultatul a fost susținut de monitorizarea financiară riguroasă, intervenția timpurie în gestionarea riscurilor și colaborarea eficientă dintre echipele de creditare și risc.

Pe parcursul anului, criteriile ESG au fost integrate sistematic în procesul de evaluare a creditelor, orientând finanțarea către sectoare strategice, în special proiecte din domeniul energiei regenerabile, în linie cu obiectivele naționale de tranziție energetică. Totodată, a crescut ponderea situațiilor financiare auditate utilizate în analiza de credit, contribuind la o evaluare mai robustă și transparentă a riscurilor.

Smile Dent Team

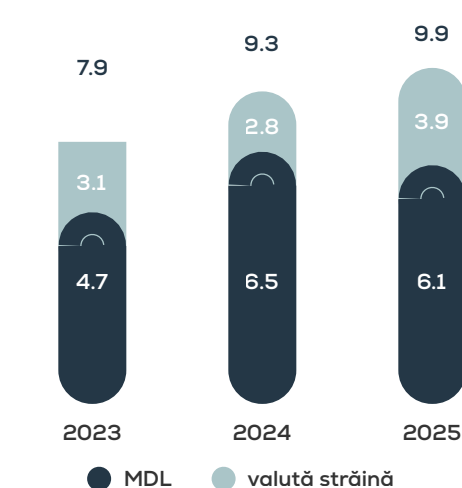
Smile Dent este o afacere din Moldova de succes care s-a extins în timp adăugând servicii de turism medical. Compania și-a câștigat rapid o reputație bună pentru calitatea serviciilor, iar cererea a crescut semnificativ.

În 2025, Smile Dent Team a inaugurat o nouă clinică în Chișinău (Bulevardul Decebal) ca parte a unui proiect de investiții susținut de finanțare corporativă din partea maib, partener bancar de lungă durată din 2014.

Investiția a urmărit extinderea capacității operaționale și integrarea tehnologiilor digitale în procesele clinice. Noua facilitate include infrastructură modernă, echipamente avansate de imagistică diagnostică și un design optimizat al fluxului de pacienți. Proiectul a contribuit și la crearea de locuri de muncă și la creșterea capacității de servicii pentru pacienții locali și din diaspora.

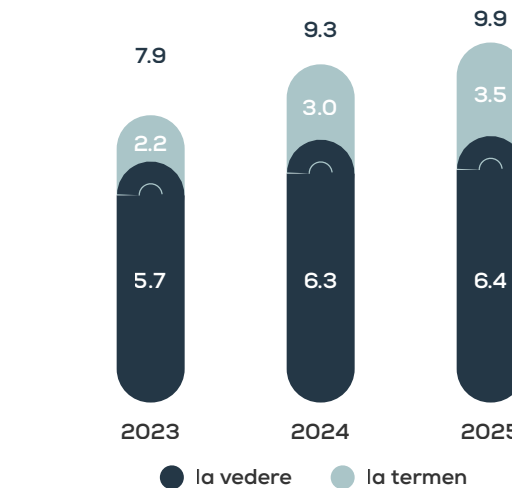
portofoliul de depozite

depozite corporative pe valută (mld MDL)



sursa: situația financiară (grup)

portofoliul de depozite corporative (mld MDL)



sursa: situația financiară (grup)

Depozitele corporative au crescut cu 7.2% față de anul anterior

În 2025, depozitele corporative ale maib au înregistrat o creștere de 7.2% față de 2024, ajungând la 9.9 miliarde MDL, cel mai înalt nivel consemnat până în prezent. Evoluția reflectă încrederea ridicată a companiilor în stabilitatea băncii, precum și interesul tot mai accentuat pentru instrumente sigure, cu randamente competitive.

Depozitele la termen susțin expansiunea

Depozitele la termen au înregistrat o creștere robustă de 16.1%, totalizând 3.5 miliarde MDL, pe măsură ce tot mai multe companii au optat pentru instrumente sigure, generatoare de dobândă. Depozitele la vedere au crescut ușor, atingând 6.4 miliarde MDL, reflectând menținerea unei cereri ridicate pentru lichiditate operațională a întreprinderilor.

Orientare spre valute străine

Depozitele în valută au avansat cu 37.4%, atingând 3.8 miliarde MDL, în timp ce depozitele în MDL au scăzut ușor la 6.0 miliarde MDL. Această dinamică reflectă intrări sporite de valută și preferința companiilor orientate spre export pentru protecția împotriva riscului valutar.

produse și servicii

În 2025, maib și-a consolidat portofoliul de produse destinate clienților corporativi, punând accent pe automatizare, accesibilitate și utilitate practică, cu soluții menite să sprijine creșterea afacerilor în toate sectoarele economiei

Facilitate de risk sharing

Colaborarea cu instituțiile financiare internaționale a continuat să se extindă. Facilitatea de împărțire a Riscurilor Nefinanțate (RSF) cu BERD a fost majorată de la 20 milioane EUR la 35 milioane EUR, permițând structurarea unor finanțări mai mari și mai complexe.

Finanțarea Comerțului

Volumele de finanțare comercială au atins 2.4 miliarde MDL (+25% față de 2024). Plafonul extins în cadrul Programului de Facilitare a Comerțului (TFP) al BERD a permis procesarea unui număr mai mare de tranzacții. Cooperarea cu BERD și IFC a facilitat finanțări transfrontaliere complexe

Tranzacții valutare fără Cont

O inovație importantă în portofoliul de produse a fost introducerea FX Fără Cont, care permite efectuarea tranzacțiilor valutare spot fără deschiderea prealabilă a unui cont în valută – o soluție deosebit de utilă pentru clienții internaționali.

Limite de Credit Pre-Aprobate

Pentru clienții corporativi cu rating înalt, banca a introdus limite de credit pre-aprobate automat, accelerând semnificativ procesele decizionale, în special pentru necesitățile recurente de capital circulant

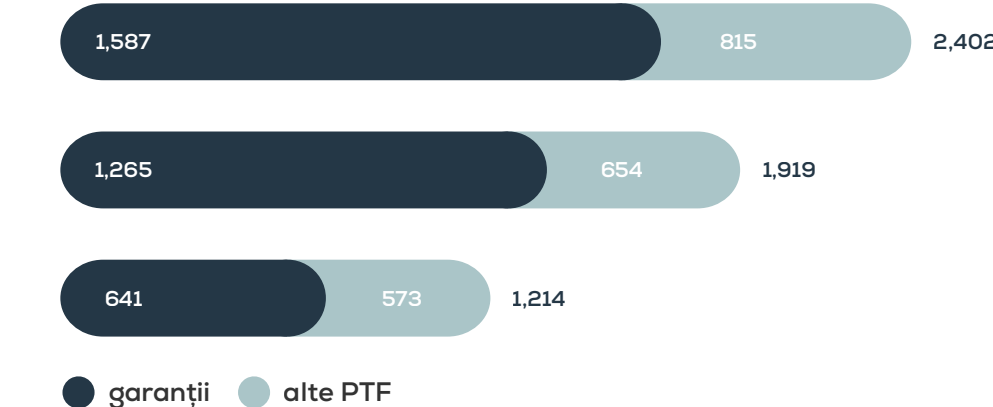
Rapoarte Sectoriale

În 2025, maib a livrat cinci rapoarte sectoriale, oferind clienților perspective de piață relevante utilizate ca instrument de consiliere în dialogul strategic cu clienții și în fundamentarea deciziilor de investiții.

Digitalizare

Digitalizarea operațiunilor corporative a continuat accelerat: peste 99% dintre plăți au fost efectuate online, utilizarea cardurilor de business a crescut semnificativ, iar 61% dintre clienții corporativi au gestionat proiectele de salarizare prin maib.

volumul tranzacțiilor documentare pentru clienții corporative (mld MDL)



sursa: situația financiară a băncii



avantajul competitiv al unității corporative

În 2025, Divizia Corporate a continuat să deservească marile companii printr-un model bazat pe relații directe, susținut de expertiză sectorială și procese de creditare centralizate. Portofoliul cuprinde peste 700 de clienți corporativi activi.

Relația cu clientul

Fiecărui client i-a fost atribuit un Director de Relații dedicat, responsabil de structura tranzacțiilor, coordonarea finanțării și suportul operațional. Procedurile accelerate (fast track) au permis ca 34% dintre tranzacțiile de credit să fie aprobate în trei zile. Pe parcursul anului, au fost publicate cinci rapoarte analitice sectoriale, care au susținut discuțiile cu clienții și planificarea investițiilor în industriile prioritare.

34% tranzacțiile de credit aprobate în trei zile

Finanțarea Comerțului

Volumele de finanțare comercială au constituit 2.4 miliarde MDL (+25% față de 2024), reflectând cererea continuă pentru garanții, operațiuni documentare și instrumente comerciale structurate care susțin activitățile transfrontaliere.

2.4 miliarde MDL

+25% față de 2024

Integrare Operațională și Digitală

O echipă specializată în asistență pentru clienți corporativi asigură continuitatea proceselor de integrare, procesare a tranzacțiilor și configurare a canalelor digitale. Până la sfârșitul anului, 99.92% din plățile corporative au fost efectuate prin canale digitale, ceea ce reflectă gradul ridicat de adoptare a soluțiilor bancare la distanță.

99.92% plățile corporative efectuate prin canale digitale

Model de Servicii Integrat

Maib oferă companiilor un pachet complet de soluții – creditare, finanțare comercială, produse de trezorerie, salarizare și servicii tranzacționale – permițând gestionarea integrată a nevoilor financiare în cadrul unei singure relații bancare



Colaborarea Premier Energy Moldova cu maib susținerea sectorului energetic

Operațiunile Premier Energy Moldova fac parte din Premier Energy PLC, listată la Bursa de Valori București, cu activități în România, Moldova și Ungaria. În Moldova, Grupul deservește peste 963.000 de consumatori prin Premier Energy Distribution, acoperind aproximativ 77% din țară. Prin Premier Energy SRL, furnizează energie electrică pentru aproximativ 855.000 de consumatori reglementați, în timp ce Navitas Energy SRL activează pe piețele liberalizate de energie electrică și gaze naturale. Parteneriatul dintre entitățile Premier Energy din Moldova și maib durează de peste cinci ani. În această perioadă, maib a oferit facilități de credit revolving pentru susținerea necesarului de capital de lucru al companiilor de distribuție și furnizare, contribuind la gestionarea decalajelor temporare de lichiditate generate de diferențele dintre costurile reale ale energiei electrice și tarifele reglementate.

Această finanțare a fost deosebit de importantă în perioadele de volatilitate ridicată a prețurilor, inclusiv în timpul pandemiei și al crizei energetice regionale ulterioare.

„Strategia Premier Energy în Moldova se bazează pe responsabilitate, reziliență și sustenabilitate. Parteneriatul nostru cu maib ne permite să implementăm soluții financiare aliniate obiectivelor noastre ESG și să asigurăm continuitatea serviciilor energetice”, a declarat Jose Luis Gomez Pascual, Country Manager, Premier Energy Moldova.

Ion Munteanu, Director Financiar al Premier Energy Distribution, a adăugat: „Soluțiile financiare oferite de maib au contribuit la menținerea stabilității operaționale și a echilibrului financiar pentru întreprinderile energetice reglementate, permițând gestionarea eficientă a fluxurilor de numerar într-un sector esențial pentru economie și societate, în special într-un context regional complex.”

Începând cu 2023, cooperarea s-a extins pentru a include finanțarea investițiilor pentru proiectele de energie regenerabilă ale Navitas Energy. În prezent, Navitas Energy operează 15 parcuri fotovoltaice cu o capacitate instalată totală de peste 35.6 MW și o producție anuală estimată de aproximativ 52 GWh, contribuind la creșterea semnificativă a energiei regenerabile în Moldova în ultimii cinci ani.

„Finanțarea sustenabilă din partea maib ne-a permis să accelerăm investițiile în energie regenerabilă și să susținem dezvoltarea pe termen lung a sistemului energetic național”, a declarat Mihai Gidei, Administrator al Navitas Energy.

Pe lângă facilitățile de credit, maib a oferit și garanții financiare care susțin cerințele operaționale și de reglementare într-un sector energetic aflat în continuă evoluție.

provocări și tranzacții majore

Într-un mediu cu concurență sporită, maib a continuat să susțină clienții prin soluții prudente și orientate strategic.

- **Integrare instituțională:** A fost realizat onboardingul unei universități de top, cu implementarea unui proiect complet de salarizare, care include peste **3.000 de carduri active**.
- **Proiect de investiție verde transfrontalieră:** A fost finanțată construcția unei fabrici moderne de reciclare a sticlei în România, contribuind la sustenabilitatea regională și la integrarea industrială.
- **Energie regenerabilă:** Cel mai mare parc fotovoltaic din Moldova, cu o capacitate de **50 MW**, finanțat de maib, a fost inaugurat oficial, evidențiind angajamentul băncii față de energia verde.

50 mW

capacitatea parcului solar din Rădeni

- **Dezvoltarea infrastructurii urbane:** A fost finanțată construcția unui nou showroom auto, stimulând investițiile în infrastructura de retail și în dezvoltarea urbană.

perspectivele pentru 2026

În 2026, Divizia Corporativă își va continua rolul de partener strategic pentru marile companii, concentrându-se pe patru direcții majore:

1. Expertiză și Consiliere

Dezvoltarea expertizei sectoriale în sectoare precum energie, industria agro-alimentară, industrie prelucrătoare și piețe de capital, incluzând consultanță privind structura de finanțare, acces la programe europene și integrarea criteriilor ESG

2. Activitate Internațională și Transfrontalieră

Extinderea soluțiilor pentru operațiuni internaționale, inclusiv plăți transfrontaliere și finanțări comerciale complexe, în cooperare cu instituții financiare internaționale.

3. Dezvoltarea Portofoliului de Credite

Prioritizarea finanțării proiectelor de investiții cu impact pe termen lung și utilizarea facilităților OFI pentru optimizarea capitalului și gestionarea expunerilor la risc.

4. Digitalizare și Experiența Clientului

Extinderea funcționalităților digitale (maib business, integrări H2H, soluții forex), precum și utilizarea analizei datelor pentru a înțelege mai bine nevoile clienților și pentru a îmbunătăți serviciile

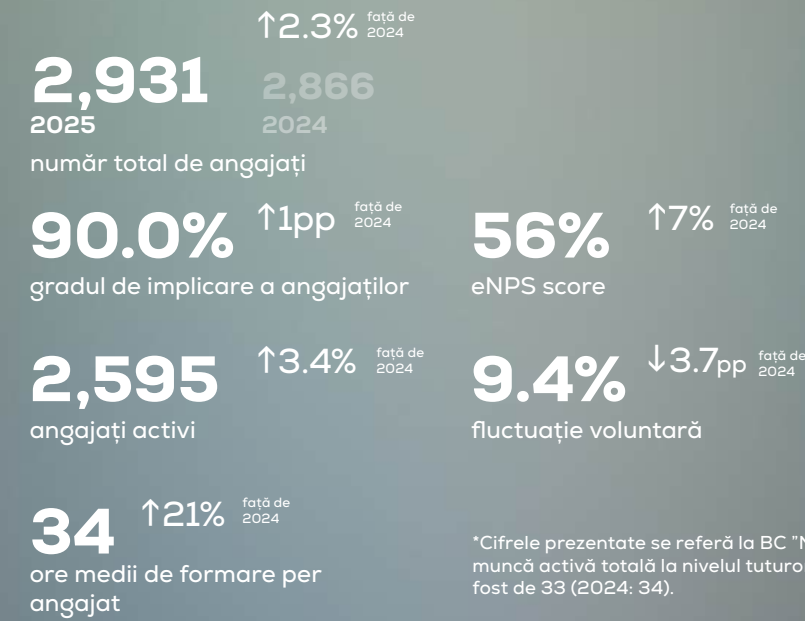


oamenii



Svetlana Bodaci
Director Resurse Umane

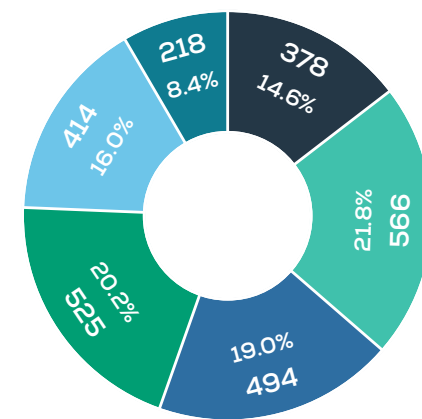
prezentare generală



Capitalul uman în cifre*

În 2025, maib a înregistrat o îmbunătățire semnificativă a fluctuației voluntare, unul dintre indicatorii-cheie ai stabilității organizaționale. Organizația a continuat să fie un loc de muncă cu o forță de muncă diversă și oportunități egale de dezvoltare. Totodată, productivitatea per angajat a crescut, la nivelul principalelor indicatori operaționali.

Durata vechimii în muncă (2025):



- <1 an
- 1-3 ani
- 3-5 ani
- 5-10 ani
- 10-20 ani
- >20 years

sursa: raportul de management maib



Numărul de angajați în funcție de tipul contractului de muncă¹:

	nr. r. de angajați (2025)	% schimbarea vs 2024
cu normă întreagă	2,571	+3.5%
cu contract parțial de muncă	24	-7.7%

repartizarea angajaților pe funcții cheie:

	nr. de angajați (2025)	% schimbarea vs 2024
front office	1,023	+2.8%
back office	1,572	+3.8%
specialiști	2,375	+2.9%
manageri	220	+8.9%

rata de fluctuație a personalului:

	2025	chimbarea vs 2024
total	14.5%	-5.4pp
voluntară	9.4%	-3.7pp
involuntară	5.1%	-1.8pp

*Cifrele prezentate se referă la BC "MAIB" SA. Forța de muncă activă totală la nivelul tuturor sucursalelor maib a fost de 33 (2024: 34).

Productivitate (milioane MDL)

	2025	schimbarea vs 2024
Venituri per angajat	1.7	22.6%
Active per angajat	26.1	10.3%
Profit pe angajat	0.8	35.6%

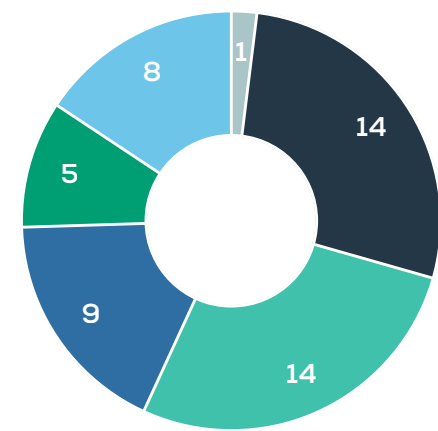


Maib este unul dintre cei mai mari angajatori din Republica Moldova. O organizație de această dimensiune necesită o diversitate extinsă de competențe și o adaptare continuă la nevoile pieței. Departamentul de Resurse Umane gestionează procesele de atragere, retenție, recompensare, dezvoltare și motivare a angajaților, precum și toate aspectele ce țin de relațiile de muncă.

"Managementul resurselor umane este în centrul strategiei maib, iar noi continuăm să dezvoltăm o cultură construită pe încredere, responsabilitate și dezvoltare continuă. În 2025, nivelul de implicare a angajaților a atins 90%, în timp ce scorul nostru eNPS de 56 se situează în categoria "excelent" conform reperelor internaționale. Recunoașterea externă reflectă această cultură solidă: maib s-a clasat în TOP 10 cei mai buni angajatori din Republica Moldova conform studiului AXA Management Consulting și pe locul 1 în clasamentul undelucram.md. Totodată, am investit peste 4.2 milioane de lei în dezvoltarea angajaților, oferind în medie 34 de ore de formare pentru fiecare angajat, cu 21% mai mult față de anul precedent."

Svetlana Bodaci, Director Resurse Umane

Structura unității de resurse umane (sfârșitul anului 2025)



- director HR
- parteneriat HR de business
- comunicare internă și dezvoltare
- agile și transformare
- compensații și beneficii
- relații cu angajații

sursa: raportul de management maib

Departamentul Resurse Umane în cifre

Total de angajați:



realizări majore ale anului 2025

TOP 10

cei mai buni angajatori în Moldova

- **Recunoaștere ca angajator:** maib s-a clasat în Top 10 cei mai buni angajatori din Republica Moldova în studiul AXA Management Consulting și pe locul 1 în clasamentul undelucram.md. Dintre cei 644 de studenți intervievați, 54.7% au nominalizat maib drept banca preferată pentru angajare și 22.1% au desemnat maib drept angajatorul lor preferat la nivel general.
- **Platformă HR digitală:** lansarea Platformei Colorful, care digitalizează procese-cheie de resurse umane, inclusiv administrarea personalului, self-service pentru angajați, formarea, managementul deplasărilor, evaluarea performanței și evaluarea competențelor.
- **Dezvoltarea leadership-ului:** 170 de manageri au finalizat Modulele I și II ale programului "Essentials of Management", consolidând competențe de coordonare, comunicare și luare a deciziilor.

Dezvoltarea capitalului uman la maib

În 2025, maib a investit 4.3 milioane de lei în dezvoltarea angajaților. Fiecare angajat a beneficiat în medie de 34 de ore de formare (+21% față de 2024). Aproape întreaga echipă de peste 2,500 de angajați a participat în inițiative de dezvoltare acoperind competențe digitale, comerciale, de leadership și conformitate.

Prin Exclusive Staff Incentive Program, 30 de angajați au absolvit cursuri la instituții de top, precum Stanford, Harvard, INSEAD și Productside. 170 de manageri au finalizat modulele I și II ale programului "Essentials of Management", consolidând competențele de coordonare, comunicare și luare a deciziilor.

Dezvoltarea carierei

Remunerarea și dezvoltarea profesională sunt integrate în cadrul de guvernanta corporativă al maib și aliniată principiilor de transparență și echitate. Structurile de compensare și beneficiile sunt comparate periodic cu piața, în timp ce remunerarea variabilă este corelată cu performanța sustenabilă. Avansarea în carieră se bazează pe criterii obiective și merit. În 2025, 42 de angajați au fost promovați intern, reflectând angajamentul băncii de a dezvolta și valorifica talentul din interior.

Nivel de maturitate Agile

În 2025, după patru ani de transformare, maib a evaluat maturitatea modelului operațional Agile pe cinci dimensiuni: strategie, structură, oameni, procese și tehnologie. Nivelul general de maturitate a fost peste nivelul „bun”, cu mai multe componente apropiindu-se de „foarte bun”, în special în zonele Scop, Modalități de Lucru și Cultură.

Integrarea operațională între echipele de business și tehnologie a continuat să se consolideze. În prezent, 17 echipe integrate funcționează acum cu OKR-uri comune, iar ponderea competențelor IT în echipele de produs a crescut de la 48% la 59%. Îmbunătățirile de procese au accelerat, de asemenea, livrarea produselor. Timpul mediu de livrare reducându-se la aproximativ 3 luni, comparativ cu circa 9 luni înainte de transformare.

La nivelul resurselor umane, competențele celor 18 Product Owneri au fost consolidate, iar rolurile de IT Agreement Lead și Agile Coach au fost redefinite pentru a crește claritatea responsabilităților, coordonarea și predictibilitatea livrării.



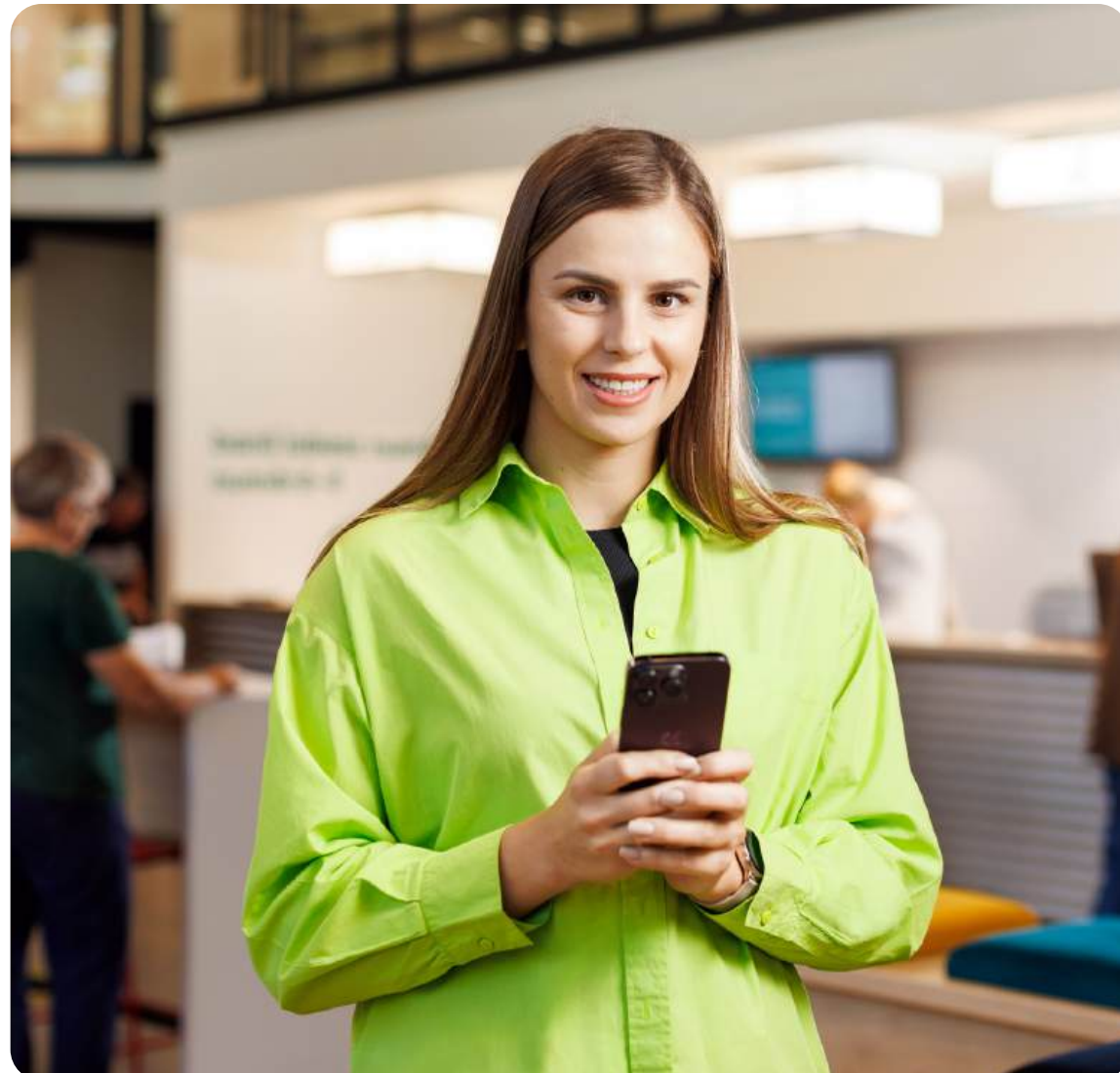
Tatiana Cojuhari,
Specialist Training și Dezvoltare

"În 2025, 915 elevi au participat la lecții de educație financiară susținute de profesioniștii maib. Prin aceste sesiuni, urmărim să transformăm conceptele economice în cunoștințe aplicabile și să ajutăm tinerii să dezvolte competențele necesare pentru a gestiona responsabil deciziile financiare. În același timp, colegii noștri apreciază oportunitatea de a împărtăși experiența profesională și de a interacționa direct cu tinerii din comunitate."



Eugenia Grosu,
Șef al Centrului de Excelență în Inteligență Artificială

"Inteligența artificială a devenit o parte importantă a transformării maib. În 2025 am trecut de la inițiative punctuale la aplicații integrate în operațiunile noastre – de la chatbot-ul ami din aplicația maibank la recomandările Next Best Product și modelele de detectare a fraudelor în timp real. Ca femeie care conduce o funcție de tehnologie, cred cu tărie că echipele diverse contribuie la soluții mai eficiente de inovare. Obiectivul nostru este să continuăm să dezvoltăm soluții AI responsabile, care îmbunătățesc experiența clienților, consolidează managementul riscurilor și poziționează maib ca referință regională în aplicarea AI în banking."



Sănătate și bunăstare

Maib a menținut un model de lucru flexibil, care include munca la distanță, programe flexibile și opțiuni part-time acolo unde specificul activității permite. Asigurarea medicală privată a rămas un beneficiu-cheie pentru angajați, acoperind 46.7% dintre angajați în 2025. Starea de bine a angajaților a fost susținută și prin comunități sportive active. Peste 200 de angajați și 50 de copii au participat la evenimente de alergare naționale și internaționale, în timp ce echipele de fotbal și volei maib au concurat în turnee pe parcursul anului.

Parteneriate pentru educație și dezvoltarea talentelor viitoare

În 2025, maib și-a consolidat rolul de partener în educație, susținând dezvoltarea competențelor economice, antreprenoriale și digitale în rândul tinerilor. Prin parteneriate cu Academia de Studii Economice din Moldova (ASEM), Universitatea Tehnică a Moldovei (UTM) și Universitatea de Stat din Moldova (USM), banca a susținut stagiile de practică pentru studenți, formare aplicată și dezvoltarea competențelor STEM.

Pentru a încuraja diversitatea în domeniile tehnice, maib a acordat cinci burse de merit studentelor de top din domeniul STEM, promovând participarea mai amplă a femeilor în tehnologie. Totodată, maib a investit 2 milioane de lei, în parteneriat cu Ministerul Educației și Cercetării și Junior Achievement Moldova, pentru implementarea proiectului "Educație Economică și Antreprenorială în Școli Model", desfășurat în 35 de școli din țară.

Educația financiară a rămas o prioritate în 2025. Maib a organizat sesiuni dedicate pentru diverse grupuri. Un total de 915 elevi au participat la lecții de educație financiară susținute de profesioniștii băncii.



structura de remunerare motivare și continuitate

Structura de remunerare

Maib aplică un cadru echilibrat de remunerare, care combină compensarea fixă și variabilă, cu scopul de a atrage, reține și motiva angajați calificați, în condițiile unei gestionări prudente a riscurilor. Remunerarea fixă reflectă rolul, responsabilitățile, experiența și nivelul de piață al angajatului, iar componenta variabilă este corelată cu performanța individuală și rezultatele băncii, în raport cu obiective financiare și non-financiare. Remunerarea variabilă pentru managementul superior și angajații-cheie este structurată în conformitate cu legislația aplicabilă și reglementările Băncii Naționale a Moldovei (BNM), asigurând alinierea între stimulentele de performanță și un management sănătos al riscurilor. Nivelurile de remunerare sunt comparate cel puțin anual cu piața locală și cu reperi internaționale relevante. Din totalul compensațiilor de 1.04 miliarde MDL, 84% au reprezentat componenta fixă și 16% componenta variabilă (2024: fix 84.5%, variabil 15.5%).

Planul de stimulare pe termen lung (LTIP)

În 2021, maib a adoptat un Plan de Stimulare pe Termen Lung (LTIP) pentru top management și rolurile-cheie din bancă, care a inclus în final 74 de persoane, fiind pe deplin aliniat cu legislația națională și reglementările BNM. Planul urmărește să stimuleze crearea de valoare sustenabilă prin alinierea intereselor angajaților eligibili cu cele ale acționarilor. În cadrul acestuia, sunt acordate opțiuni pe acțiuni pentru managementul de top și mediu, ca parte din pachetul lor de compensare. Planul este structurat în jurul opțiunilor fantomă (phantom options), asigurând flexibilitatea în proiectarea programului, menținând în același timp rezultatele economice intenționate.

perspectivă pentru 2026

Planificarea succesiunii

Banca menține, de asemenea, un proces structurat de planificare a succesiunii pentru a asigura continuitatea leadership-ului și stabilitatea organizațională. Planificarea succesiunii se realizează pentru roluri critice de management și specialiști, prin identificarea candidaților interni și definirea traseelor de dezvoltare, asigurând o rezervă solidă de lideri calificați, capabili să susțină strategia pe termen lung și reziliența operațională a băncii. În 2025, Consiliul de Conducere al maib a aprobat planul de succesiune, care acoperă 72 de roluri-cheie.

În 2026, maib va continua să consolideze modelul operațional Agile, cu accent pe integrarea mai profundă între echipe, creșterea autonomiei operaționale și îmbunătățirea predictibilității execuției. Totodată, banca va continua să investească în dezvoltarea leadership-ului, traseele de carieră și competențele critice, susținând retenția talentelor și performanța sustenabilă.



Valentin Rebeja,
Director Relații Clienți Corporativi

"Programul Exclusive Staff Incentive a reprezentat o oportunitate valoroasă de a face un pas înapoi și de a-mi rafina abordarea în negociere și în procesul decizional – competențe pe care le aplic zilnic, și care s-au dovedit extrem de utile. Experiența a consolidat importanța construirii unor rezultate sustenabile, de tip câștig-câștig, precum și a înțelegerii motivațiilor tuturor părților implicate. Astfel de inițiative confirmă că învățarea continuă și dezvoltarea profesională sunt parte integrantă a culturii maib, iar pentru această oportunitate sunt recunoscător."



Tatiana Medvedeva,
Șef al Echipei Agile și Transformare

"Parteneriatul cu Ministerul Educației și Junior Achievement Moldova reprezintă o investiție în viitor. Prin proiectul 'Educație Economică și Antreprenorială în Școli Model', susținem integrarea educației financiare în școli și contribuim la dezvoltarea competențelor economice practice ale elevilor. Prin colaborarea cu profesorii și comunitățile locale, ne propunem să contribuim la formarea unei generații mai bine pregătite să ia decizii financiare informate."

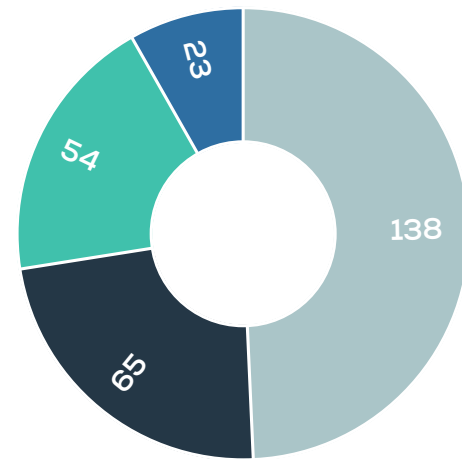
tehnologia informației



Viktor Razhev
Director TI

Rolul strategic

Departamentul IT reprezintă o funcție strategică de suport transversal pentru toate operațiunile Băncii, asigurând fiabilitatea sistemelor, securitatea și serviciile de banking digital. Principalele domenii vizate sunt reziliența cibernetică, dezvoltarea produselor digitale, precum și îmbunătățirea continuă a experienței clienților și a eficienței operaționale.



componența departamentului IT ¹

- dezvoltare IT
- IT core
- infrastructură și suport IT
- arhitectură și guvernanță IT

sursa: raportul de management maib

Pe scurt

Numărul de angajați din IT²

2025 \uparrow 31% față de 2024

2024

280 **246** **52%** din personalul IT în echipe agile de produs

938k \uparrow 21.9% față de 2024
utilizatori maibank

40.2% \uparrow 2.7% față de 2024
DAU/MAU maibank

82% \uparrow 7.1 pp față de 2024
Pondere depozite retail online T4 2025

81% \uparrow 6.8 pp față de 2024
Pondere credite retail online T4 2025

Principalele proiecte în 2025

Migrarea centrului de apeluri în cloud

Centrul de apeluri a fost migrat pe platforma Genesys Cloud, îmbunătățind reziliența și susținând operațiunile remote. Noua configurație permite rutarea inteligentă a apelurilor, opțiuni de autoservire și comunicare pe multiple canale.

Management avansat al fraudelor

Sistemul de detectare a fraudelor a fost modernizat de la reguli fixe la un sistem multicanal în timp real. Aceasta a redus alertele false și pierderile din fraude, îmbunătățind totodată viteza și fiabilitatea tranzacțiilor pentru clienți.

Modernizarea rețelei principale

Infrastructura rețelei principale a fost modernizată pentru a îmbunătăți debitul de date, securitatea și fiabilitatea. Modernizarea crește totodată capacitatea și facilitează planurile de extindere în viitor.

Modernizarea sistemului de core banking

Platformele bancare principale au fost actualizate și migrate la o interfață web. Conexiunile de sistem și fluxurile de lucru interne au fost, de asemenea, îmbunătățite pentru a crește stabilitatea și a pregăti terenul pentru actualizările viitoare.

Priorități pentru 2026

Modernizarea sistemului de core banking

Platforma de core banking este programată pentru o modernizare majoră în 2026. Obiectivul este de a asigura scalabilitatea sistemului odată cu creșterea activității, susținerea dezvoltării de noi produse și conectarea mai facilă cu servicii externe.

Securitate și reziliență

Vor continua eforturile de consolidare a securității rețelei în succursale și conexiuni cu partenerii. Focusul va fi pe comunicații criptate, trafic de date mai fiabil și menținerea continuității serviciilor.

operațiuni și logistică



Marcel Teleuca
Vicepreședinte responsabil de
Divizia Operațiuni și Logistică

Pe scurt

MDL **169** mld \uparrow 10% față de 2024
numerar procesat

8,658 \uparrow 24% față de 2024
terminale
POS noi instalate

22%
reducerea propriei
amprente de carbon

711mii \uparrow 9.6% față de 2024
nr de apeluri gestionate

MDL **104** mln
venituri din vânzarea
activelor fixe neutilizate

MDL **53** mln
investiții în renovări și reparații

Operațiunile și logistica reprezintă o unitate care sprijină front office-ul în mai multe moduri.

Funcții

- Suport Clienți Retail și Business Banking – Asistă clienții retail și business în rezolvarea problemelor legate de tranzacții și escaladează cazurile complexe către echipele de experți specializați.
- Servicii Retail și Business Banking – Gestionează plățile interne și internaționale, susține procesarea creditelor, gestionează alte operațiuni de back-office.
- Suport Carduri – Gestionează emiterea cardurilor, soluționarea disputelor și procesele de decontare.
- Tehnologie de Plăți și Suport Operațional – Asigură suport tehnic pentru ATM-uri, terminale de autoservire și de plată, mașini de depozit numerar (CDM), terminale POS și platforma de e-commerce.
- Managementul Datoriilor – Gestionează colectarea precontencioasă și contencioasă, inclusiv procedurile de executare silită, vânzarea garanțiilor, activitățile de externalizare și monitorizarea și raportarea portofoliului de credite și carduri de credit.
- Managementul Numerarului – Supraveghează fluxurile de numerar la nivelul băncii și nivelurile stocurilor din seifuri, operațiunile de numerar ATM/TSS/CDM, colectarea de numerar de la clienți și manipularea securizată a numerarului.
- Securitate – Protejează activele băncii și angajații, definește și aplică politicile de securitate și investighează cazurile de fraudă.
- Operațiuni – Procesează plăți în valută SWIFT și SEPA, plăți SEPA în MDL, susține operațiunile de Trezorerie și documentare și gestionează indisponibilitățile, sechestrul și poprirea conturilor.
- Administrativ și Achiziții – Asigură suport administrativ, managementul imobiliar, al flotei și al facilităților, și supraveghează activitățile de achiziții pentru eficiența operațională.
- Managementul Documentelor (Arhivă) – Gestionează stocarea, retenția, manipularea și recuperarea documentelor din arhivele fizice și electronice.
- Îmbunătățirea Centrului de Contact – Migrare către Genesys Cloud, asigurând performanța stabilă a KPI-urilor, menținând și îmbunătățind CSAT și eNPS pe fondul creșterii volumului de apeluri.
- Integrarea Operațională – Integrare virtuală suplimentară a echipelor de operațiuni cu unitățile de Retail și Business Banking pentru îmbunătățirea eficienței și alinării serviciilor.
- Performanța Rețelei ATM – S-a atins 99% disponibilitate a numerarului și 95% disponibilitate tehnică, cu o reducere de 25% a tranzacțiilor cash-in eșuate.
- Administrare și Sustenabilitate
 - Finalizarea renovării Centrului Operațional Miron Costin.
 - Finalizarea vânzării fostei clădiri a sediului central de pe Constantin Tănase.
 - Instalarea panourilor solare la biroul Miron Costin; introducerea vehiculelor electrice și a stațiilor de încărcare.

componența diviziei operațiuni și logistică



- managementul numerarului
- suport clienți retail
- servicii bancare pentru business și suport clienți
- administrare
- operațiuni
- alte

sursa: raportul de management maib

- Reducerea amprente de carbon din operațiunile proprii cu 22%.
- Reducerea consumului de utilități: electricitate (-3%), gaze naturale (-17%), apă (-6%).
- Optimizarea flotei și reducerea numărului de șoferi, scăzând costurile de întreținere cu 5% și cheltuielile cu combustibilul cu 3%.
- Suport Carduri – Implementarea Autentificării Securizate a Clienților (SCA) pentru tranzacțiile cu carduri.
- Managementul Datoriilor – Reducerea fluxurilor NPL, îmbunătățirea performanței de recuperare, consolidarea controalelor și optimizarea externalizării datoriilor prin automatizare și supraveghere sporită.
- Managementul Documentelor – Sistemul de Arhivă Electronică lansat cu succes în producție.
- Automatizarea Proceselor – Pilot RPA implementat pentru reconcilierea zilnică a conturilor Terminalelor de Autoservire.

numărul angajaților din divizia operațiuni și logistică

2025 \downarrow 1.3% față de 2024

2024

660 **669**

angajați care lucrează conform modului de lucru Agile

39%

Planuri pentru 2026

- **Optimizarea Centrului de Suport** – Reducerea volumului de apeluri prin inițiative eficiente de redirectionare, cu focus puternic pe minimizarea apelurilor repetate și îmbunătățirea calității serviciilor.
- **Arhivă Electronică** – Extinderea integrării cu sistemele de core banking și dezvoltarea de noi procese digitale end-to-end în cadrul Arhivei Electronice.
- **Operațiuni** – Migrarea indisponibilităților și popriilor de conturi pe noua platformă Nectain pentru îmbunătățirea automatizării, controlului și eficienței procesării.
- **Plăți** – Creșterea ratei de procesare directă (STP) pentru plățile în valută străină efectuate de persoane fizice, în vederea îmbunătățirii vitezei de procesare și a eficienței operaționale.
- **Administrare și Sustenabilitate** – Continuarea inițiativelor de optimizare a costurilor și eficiență energetică, inclusiv utilizarea flotei și managementul combustibilului, optimizarea consumului de utilități și extinderea proiectelor de energie regenerabilă.
- **Managementul Datoriilor** – Aplicarea cazurilor de utilizare IA pentru apelurile de colectare hard și restructurarea echipei de colectare legală pentru îmbunătățirea performanței și eficienței.
- **Suport Carduri** – Consolidarea controalelor interne asupra proceselor legate de carduri prin identificarea și remedierea proactivă a vulnerabilităților de proces.
- **Managementul și Manipularea Numerarului** – Implementarea soluțiilor bazate pe IA pentru optimizarea stocului de numerar și planificarea rutelor, îmbunătățirea capacităților logistice și definirea viitorului model strategic de afaceri și operațional.
- **Rețeaua ATM** – Îmbunătățirea în continuare a disponibilității numerarului și tehnice, reducerea timpului de rezolvare a incidentelor non-standard și îmbunătățirea experienței generale a clienților.
- **Integrarea Operațiuni și Business** – Aprofundarea și îmbunătățirea integrării virtuale între echipele de Operațiuni și Business pentru a stimula eficiența și excelența serviciilor.



marketing și experiența clientului



Doina Fetco
Director Marketing

Pe scurt

Numărul de angajați Marketing

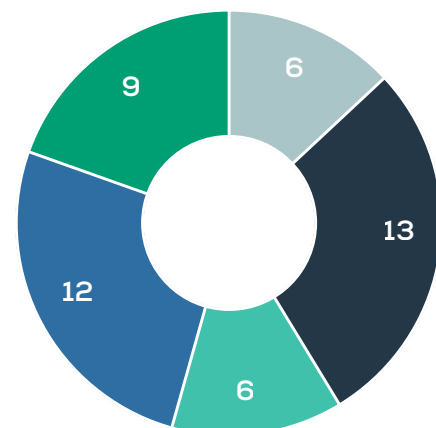
2025 fără schimbări

47 2024 47

37% angajați care lucrează conform
modului de lucru Agile

Departamentul de Marketing al maib este o unitate de suport transversală care deservește toate liniile de activitate prin managementul brandului, marketing de business, comunicare corporativă, relații publice, canale digitale și producție creativă. O parte a echipei funcționează într-o structură tradițională, în timp ce o cotă semnificativă este integrată direct în echipele agile de unitate de business, integrând capacitățile de marketing în ciclurile de livrare a produselor și activităților de business.

Compoziția echipei de Marketing (sfârșitul 2025)



- comunicare corporativă
- marketing de business
- canale digitale
- managementul brandului
- experiența clientului

sursa: raportul de management maib

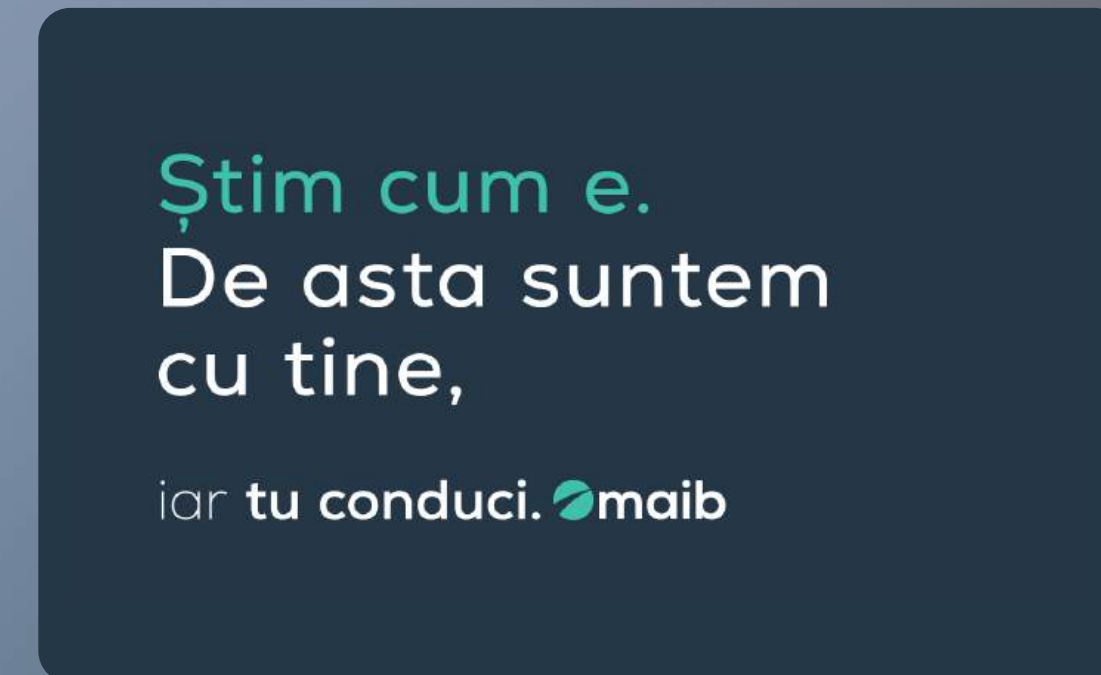
Obiective strategice

Activitatea de Marketing este ancorată în patru obiective strategice, alinate cu ambiția globală a maib de a fi partenerul financiar preferat pentru persoane și companii din Moldova:

- 1 să devină prima alegere bancară pentru cetățenii locali și diaspora
- 2 să se numere printre primele 10 branduri cele mai iubite din Moldova
- 3 să atragă clienți și non-clienți în ecosistemul de banking digital al maib
- 4 să mențină angajamentul continuu cu segmentele-cheie pentru consolidarea poziției de lider de piață și creșterea cotei de piață.

realizări din 2025

„Știm cum se simte”



În iunie 2025, maib a lansat o nouă campanie de brand ca o continuare a platformei „Tu conduci, maib” din 2024. Conceptul campaniei se concentrează pe depășirea dimensiunii strict comerciale, punând accent pe empatie, conexiuni autentice și un banking care înțelege cu adevărat ce contează pentru clienți. Reflectă prezența maib la momentele importante din viața clienților.

„Adevărata magie e în fiecare dintre noi”



Campania de Crăciun a reinterpretat îndrăgita melodie moldovenească „Scrisori pe zăpadă” de Ion și Doina Aldea-Teodorovici într-un stil modern, de către comunitatea artistică Auditoria. Proiectul a unit generații și a consolidat identitatea autentică, bazată pe valorile brandului.



Marketing de Business a susținut toate cele trei linii de activitate: Retail, IMM și Corporate, cu campanii dedicate, conținut specific pe segmente și coordonarea lansărilor pe piață. Cu 11 din cei 13 specialiști de Business Marketing integrați în echipe agile, funcția este strâns conectată cu ciclurile de dezvoltare a produselor. Echipele de Canale Digitale au condus îmbunătățiri în eficiența conținutului, generarea de lead-uri și performanța campaniilor digitale pe platforme proprii și plătite.

Experiența Clientului

Experiența Clientului este o unitate din cadrul Marketingului responsabilă de colectarea și raportarea feedback-ului clienților, măsurarea satisfacției acestora, analiza percepțiilor clienților și susținerea îmbunătățirilor la nivelul produselor, serviciilor și proceselor maib.



Importanță strategică

Orientarea spre client reprezintă prioritatea strategică fundamentală a maib. Unitatea de Experiență a Clientului din cadrul Marketingului joacă un rol strategic distinct în asigurarea că vocea clientului este sistematic captată, analizată și transpusă în decizii manageriale, priorități de produs și îmbunătățiri de procese la nivelul întregii organizații.

Experiența clientului a devenit o dimensiune centrală de performanță la maib. Indicatorii CX sunt incluși în structurile de compensare ale managementului superior și integrați în OKR-urile trimestriale, anuale și pe termen lung ale tuturor echipelor de business și IT. Aceasta asigură că responsabilitatea pentru calitatea experienței clientului nu este limitată la departamentul CX, ci este distribuită la nivelul întregii organizații și măsurată la fiecare nivel.

Departamentul dezvoltă continuu capacitatea băncii de a capta, analiza și activa percepțiile clienților, asigurând că feedback-ul generează îmbunătățiri operaționale, decizii strategice și consolidează poziția competitivă a maib ca bancă de top din Moldova.

61 de la 53 în 2024
NPS

6.53 de la 6.41 în 2024
CSAT

Acoperire pe echipe și produse

Cadrul de măsurare CX este conceput pentru a asigura că niciun proces sau produs semnificativ orientat spre client nu se află în afara buclei de feedback. Acoperirea cuprinde cele mai frecvent utilizate servicii și puncte de contact ale băncii: plăți, banking digital prin aplicațiile maibank și maib business, interacțiuni în sucursale, ATM-uri, Centrul de Contact și parcursurile de creditare pe toate liniile de business.

Măsurătorile NPS, CSAT și CES sunt efectuate trimestrial pentru liniile de business Retail și IMM (incluzând segmentul micro) și anual pentru clienții Corporate, asigurând că fiecare segment este evaluat sistematic. Pe lângă sondajele periodice, feedback-ul în timp real este captat continuu în sucursale și prin monitorizarea rețelelor sociale, oferind o perspectivă permanentă asupra sentimentului clienților.

Integrarea în cadrul de governanță

Rezultatele privind experiența clientului sunt revizuite la cel mai înalt nivel al organizației în mod săptămânal. Tablourile de bord CX, acoperind întreaga gamă de puncte de contact cu clienții, sunt prezentate managementului de top în fiecare săptămână, iar indicatorii care depășesc pragurile definite sau care se abat cu mai mult de 10% față de țintă sunt escaladați imediat. Aceasta asigură că leadership-ul senior menține vizibilitate continuă asupra riscurilor emergente la adresa experienței clienților.

La nivelul consiliului, performanța CX face parte din ciclul mai larg de raportare strategică. Integrarea NPS, CSAT și CES în compensarea managementului asigură că nivelul de supraveghere menține un interes direct în rezultatele de experiență – nu doar prin aprobarea strategiei, ci prin cadrele personale de performanță ale executivilor responsabili cu livrarea acesteia.

Această arhitectură de governanță – combinând revizuirile operaționale săptămânale, integrarea CX în KPI-urile executivilor și supravegherea strategică la nivel de consiliu – asigură că experiența clientului este gestionată cu aceeași rigoare instituțională ca și performanța financiară.



Echipele de Comunicare Corporativă și Evenimente a continuat să construiască prezența publică a maib prin relații media strategice, sponsorizări și evenimente de referință. Narativul corporativ al maib a fost consolidat prin implicarea activă în conversații din industrie, parteneriate cu instituții internaționale și evenimente cu vizibilitate ridicată.

Anticiparea, detectarea și escaladarea problemelor

Detectarea problemelor funcționează pe două direcții: semnale în timp real și analiză structurată.

Pe direcția în timp real, instrumentul de feedback din sucursale captează scorurile de satisfacție imediat după fiecare interacțiune de serviciu (prin notificare push maibank sau SMS), corelate cu date operaționale precum timpul de așteptare, durata serviciului și calitatea interacțiunii cu personalul. Rețelele sociale și recenziile online sunt monitorizate zilnic, fiecare recenzie fiind analizată și primind răspuns în 30 de minute. Performanța Centrului de Contact este urmărită continuu față de indicatori operaționali-cheie, inclusiv rata de rezolvare la primul contact (FCR), rata de abandon și pragurile nivelului de serviciu.

În paralel, analiza structurată revizuieste fiecare indicator CX alături de variabilele operaționale care îl influențează, permițând ca abaterile să semnaleze nu doar un simptom, ci și o cauză probabilă de fond. Când un indicator iese din țintă sau se abate cu mai mult de 10%, acesta este escaladat în cadrul revizuirii manageriale săptămânale.

La nivel sistemic, punctele de durere recurente ale clienților identificate pe toate canalele sunt escaladate prin revizuirile transversale Pre-QBR. În cadrul acestor sesiuni, echipa CX lucrează direct cu echipele de produs și dezvoltare în format agil pentru a se asigura că sunt abordate cauzele profunde – nu doar incidentele individuale. Acesta este principalul mecanism prin care percepțiile clienților conduc îmbunătățiri de produs și procese.

Cum colectăm feedback-ul clienților

- **Feedback-ul** este colectat printr-un ecosistem structurat, multicanal, conceput să capteze atât sentimentul în timp real, cât și tendințele pe termen lung pentru toate segmentele de clienți;
- **întâlniri digitale** – sesiuni în persoană și hibrid cu utilizatorii aplicațiilor maibank & maib business, organizate de mai multe ori pe an;
- **brunch-uri cu clienții** – discuții cu clienți retail și de business, de mai multe ori pe an, adesea axate pe teme specifice sau îmbunătățiri de servicii;
- **instrumente de feedback în sucursale** – scoruri de satisfacție post-serviciu corelate cu date operaționale (timp de așteptare, durata serviciului, calitatea interacțiunii). Colectate continuu;
- **rețele sociale și recenzii online** – monitorizare zilnică; fiecare recenzie analizată și primind răspuns în 30 de minute;
- **sondaje NPS / CSAT / CES** – măsurarea structurată a satisfacției, trimestrial pentru clienții Retail și Business și anual pentru clienții Corporate.



Indicatori interni și externi

Cadrul de măsurare CX combină indicatori operaționali interni cu metrici de experiență raportate de clienți, permițând băncii să evalueze atât ce se întâmplă în procesele sale, cât și modul în care clienții percep aceste procese.

Indicator	Tip	2024	2025	Evoluție
Rata de abandon (centrul de contact)	Intern	17.4%	9.1%	+ 8.3pp
Rata de rezolvare la primul contact (FCR)	Intern	87.2%	88.5%	+ 1.3pp
Satisfacția clienților – centrul de contact	Extern	6.66	6.70	+ 0.04
SLA sucursale (serviți în 5 min)	Intern	85.7%	90.5%	+ 4.8pp

16,504	99.9%	31.2%
Total solicitări clienți	Rata de rezolvare	Rezolvate în 1 zi lucrătoare

Reducerea volumului de apeluri primite, concomitent cu îmbunătățirea FCR și CSAT, reflectă succesul adoptării autoservirii digitale și îmbunătățirea calității primului răspuns. Reducerea ratei de abandon la Centrul de Contact – de la 17.4% la 9.1% – reprezintă o îmbunătățire semnificativă a accesibilității la unul dintre cele mai solicitate puncte de contact ale băncii.

Recunoaștere internațională

Abordarea maib privind experiența clientului a fost recunoscută la Premiile Internaționale CX 2025, unde banca a primit distincțiile de Aur, Argint și Bronz. Premiul de Aur pentru „Cea Mai Bună Experiență Digitală în Creditare” a recunoscut transformarea parcursului de creditare de consum – un proces care necesita anterior câteva zile și documentație extinsă, acum finalizat complet digital în câteva minute prin aplicația maibank, disponibilă 24/7.

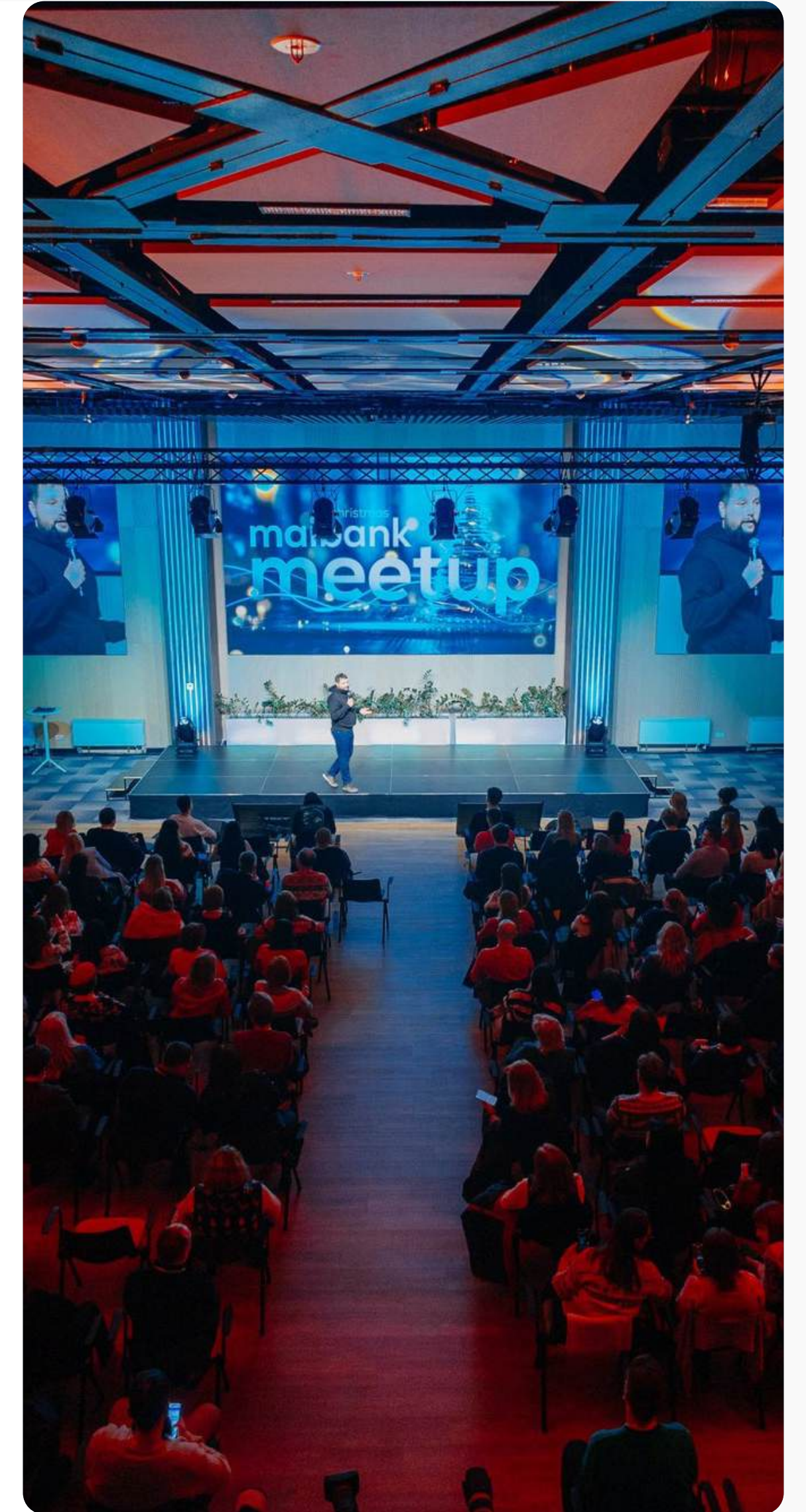
Construirea unei culturi centrate pe client

În 2025, maib a lansat programul Ambasadori CX – o inițiativă internă concepută pentru a extinde responsabilitatea pentru experiența clientului dincolo de departamentul CX, la nivelul tuturor funcțiilor băncii. Programul reunește colegi din diverse echipe care promovează gândirea orientată spre client, împărtășesc perspective din interacțiunile zilnice cu clienții și susțin integrarea principiilor CX în deciziile și procesele cotidiene.

Agenda de Marketing pentru 2026

Agenda de Marketing pentru 2026 este structurată în jurul a patru piloni:

- 1 Creșterea notorietății spontane (Top-of-Mind)**
 - Lansarea de campanii integrate majore de brand pe parcursul anului
 - Dezvoltarea unei campanii aniversare 360° pentru cei 35 de ani ai maib
 - Îmbunătățirea eficienței canalelor digitale și a conținutului
 - Creșterea comunicării CSR pentru consolidarea reach-ului organic și a credibilității brandului
- 2 Consolidarea maib ca brandul #1 responsabil și de încredere din Moldova**
 - Raportarea periodică publică a activităților CSR și ESG
 - Dezvoltarea de activități comune cu instituții internaționale
 - Crearea de colaborări LOVEMARK cu branduri partenere
 - Implementarea de inițiative CSR dedicate pentru segmentele prioritare: tineret, studenți și comunități regionale
- 3 Mix de marketing bazat pe date și eficient**
 - Implementarea de instrumente de automatizare pentru îmbunătățirea proceselor de marketing digital și eficienței generării de lead-uri
 - Actualizarea abordării media buying pentru maximizarea eficacității și ROI
 - Alinierea bugetelor și obiectivelor cu unitățile de business pentru îmbunătățirea rezultatelor și eficienței conținutului
- 4 Comunicare focalizată pe produse – produse de top, segmente premium și tineret**
 - Dezvoltarea unei platforme permanente de comunicare 365 de zile pentru produsele bancare de top ale maib
 - Producerea de conținut video și grafic pentru produsele de top pe canalele digitale și directe
 - Actualizarea formatului și platformei de comunicare digitală a maib
 - Organizarea de evenimente dedicate pentru comunitatea premium ALTO



investiții și servicii de brokeraj

Departamentul investiții corporative al maib administrează majoritar investițiile în titluri de capital ale băncii printre care și subsidiarele maib – maib leasing, Moldmediacard, maib tech și MAIB IFN S.A. din România. În plus, maib deține un portofoliu de obligațiuni municipale emise de Primăria municipiului Chișinău, iar începând cu decembrie 2025 maib are o participație de 10% la nou înființata Bursă Internațională a Moldovei. Licența de brokeraj a Băncii permite intermedierea financiară pentru clienții la Bursa de Valori a Moldovei și tranzacționarea extrabursieră a valorilor mobiliare listate național.

Activitatea de brokeraj

Maib acționează ca broker licențiat la Bursa de Valori a Moldovei (BVM), facilitând tranzacții cu acțiuni și obligațiuni pentru clienți instituționali și retail. Volumul tranzacțiilor a scăzut în 2025 față de 2024. Marea majoritate a volumului de tranzacționare se referă la achiziții corporative și alte tranzacții similare efectuate la bursă. În 2025, peste 79.1% din volumul total al tranzacțiilor de pe BVM s-a referit la achiziția unei companii de asigurări de către alta. Maib este brokerul nr. 1, gestionând peste 80% din toate tranzacțiile.

	2024	2025	Change
Number of transactions (maib as broker, MSE)	282	144	-48.9%
Volume of transactions (MDL million)	602	563	-6.5%

În 2025, maib, în calitate de societate de investiții, a intermediat emisiunea de obligațiuni de 4.5 milioane MDL a APL Costești. Emisiunea a cuprins trei clase de obligațiuni cu scadențe de doi, trei și patru ani și a fost listată la Bursa de Valori a Moldovei, contribuind la dezvoltarea pieței locale de obligațiuni.

Al treilea program de obligațiuni corporative

În 2025, maib a finalizat cu succes cel de-al treilea program de emisiune de obligațiuni corporative, consolidând poziția sa pe piața de capital și angajamentul față de instrumente financiare accesibile și moderne. Veniturile extind baza de finanțare pe termen lung a Băncii și sunt direcționate către inițiative de investiții strategice care susțin dezvoltarea economică și aprofundarea pieței de capital naționale.

Caracteristici principale ale celui de-al treilea program:

- Perioada programului: martie 2025 – februarie 2026.
- Valoarea totală atrasă: 1.2 miliarde MDL (al doilea program: 0.6 miliarde MDL în 2024; primul program: 0.3 miliarde MDL în 2023).
- Număr cumulativ de subscribitori unici

în cadrul tuturor celor trei programe: 4,594.

- Valoarea nominală per obligațiune: MDL 20,000; scadență: 3 ani; frecvența cuponului: lunar.
- Rata cuponului flotantă ce se modifică anual, conectată la rata medie ponderată a dobânzilor la depozitele noi atrase în monedă națională total pe sectorul bancar, cu termenul de la 6 până la 12 luni, publicată de BNM, plus o marjă cuprinsă între -1.0% și 3.0% în funcție de clasa tranșei.
- Obligațiunile conferă deținătorului opțiunea de răscumpărare anticipată exercitabilă până la o valoare-plafon definită.

Perspectivă 2026

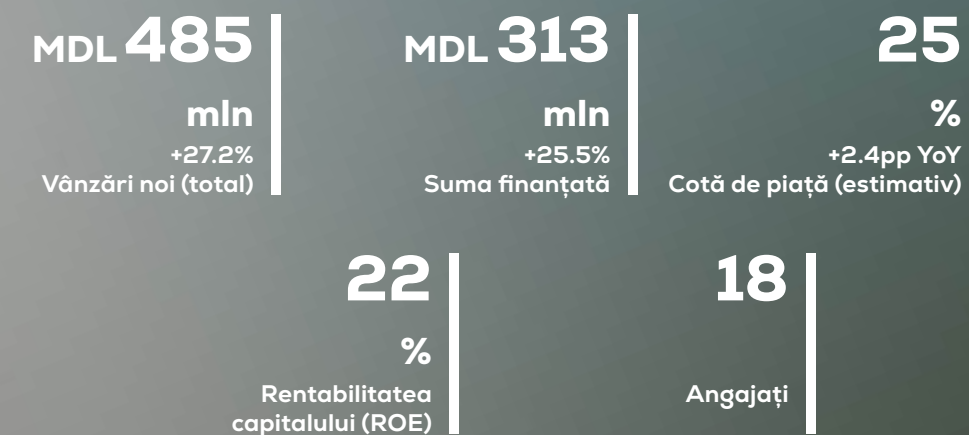
- Valorificarea poziției de acționar a maib în Bursa Internațională a Moldovei pentru a dezvolta piețele de capital locale.
- Sprijinirea celui de-al patrulea program de obligațiuni al maib de până la MDL 2 miliarde.
- Digitalizarea emisiunii de obligațiuni corporative și simplificarea proceselor administrative interne.



maib leasing

Maib Leasing este filiala integral deținută de maib, specializată în finanțarea achizițiilor de active prin leasing financiar. Compania deserveste atât clienți individuali, cât și corporativi prin două linii principale de produse: leasing auto (autoturisme și vehicule comerciale) și leasing de echipamente (industrie, agricultură, construcții). Maib Leasing se finanțează dintr-o combinație de capital propriu și facilități de credit bancar. Menține o structură executivă proprie – Consiliu de Administrație, Director General și Comitet de Conducere – iar strategia sa este aliniată cu unitatea de business Retail a maib. La finalul anului 2025, maib leasing avea 18 angajați.

2025 in numbers



Cota de piață a pieței de leasing din Moldova:	2023	2024	2025	Evoluție 2024-25
Total vânzări noi	307.2	381.2	485.0	+27.2%
din care: suma finanțată	197.7	249.1	312.6	+25.5%
din care: avans	109.5	132.1	172.4	+30.5%

Cota de piață a pieței de leasing din Moldova:

	2023	2024	2025
Cota de piață (estimativ)	20.5%	22.6%	25.0%

Prezentare generală 2025

- Lider de piață – maib leasing și-a consolidat poziția de participant cu cea mai rapidă creștere pe piața de leasing din Republica Moldova, câștigând peste 2 puncte procentuale din cota de piață în 2025, cea mai mare creștere într-un singur an în rândul companiilor similare din sector.
- Atingerea unei rentabilități a capitalului (ROE) de 22%.
- Creșterea volumului vânzărilor noi cu 27%, iar portofoliul brut a crescut cu 23%.

Perspectivă 2026

- Digitalizarea și automatizarea proceselor de originating și administrare a leasingului pentru îmbunătățirea eficienței operaționale și a experienței clienților.
- Aprofundarea parteneriatelor cu dealeri pentru accelerarea penetrării rețelei de vânzări și extinderea volumelor de originating.
- Targetarea activă a bazei de clienți existente a maib, valorificând scala de distribuție și relațiile cu clienții ale Grupului.
- Diversificarea mixului de produse prin promovarea mai activă a leasingului de echipamente și utilaje alături de segmentul de leasing auto consacrat.

Maib Tech

Maib Tech SRL este o filială integral deținută de maib înființată pentru a susține strategia de tehnologie pe termen lung a Băncii. Este constituită sub regimul fiscal al Parcului IT din Moldova, un regim fiscal promovat de guvern extrem de popular, care permite optimizarea fiscală pentru companiile IT. Entitatea a fost inactivă pe tot parcursul anului 2025 și nu a avut activitate operațională sau angajați în perioada de raportare. maib va dezvălui planurile de activare și rațiunea strategică pentru maib Tech la apariția unor evoluții semnificative.

moldmediacard

Moldmediacard este subsidiara maib și principalul furnizor de servicii de procesare a plăților cu carduri din Moldova. Cu o istorie operațională de peste 25 de ani, compania are parteneriate consacrate cu Mastercard, Visa și American Express și furnizează în prezent servicii de procesare end-to-end către patru bănci naționale: maib, EuroCreditBank, Eximbank și Energbank – reprezentând o cotă de 42% din volumele de plăți naționale și internaționale cu carduri. Moldmediacard este deținută 99% de maib; restul de 1% este deținut de EuroCreditBank.

Capacitatea de procesare a Moldmediacard acoperă întregul lanț valoric al plăților cu carduri: autorizare, compensare, prevenire și detectare a fraudelor, integrare POS/ATM/MPOS, banking mobil și internet, tokenizare ca Acquirer/Issuer (Apple Pay, Google Pay, Garmin Pay) și soluții Digital First. Compania se finanțează integral din comisioane de tranzacție și tarife de servicii, operând un model financiar autosuficient fără datorii externe.

2025 în cifre



Volumele tranzacțiilor – evoluție pe trei ani:

	2023	2024	2025	Evoluție 2024-25
Număr de tranzacții				
Autorizări de plată (mln)	268	231	286	+23.8%
Tranzacții de clearing (mln)	153	200	261	+30.2%

Guvernanță

Moldmediacard este condusă de Adunarea Generală a Asociaților (organul suprem deliberativ și decizional), Consiliu de Supraveghere (care reprezintă interesele asociaților între adunările generale și exercită supravegherea generală a managementului) și un organ executiv unipersonal – Directorul General. La sfârșitul anului 2025, Moldmediacard avea 15 angajați.

Perspectivă 2026

- Extinderea bazei de clienți prin integrarea serviciilor de plăți cu carduri ale FinComBank pe platforma Moldmediacard și integrarea MAIB IFN S.A. în ecosistemul de plăți Moldmediacard.
- Expansiune transfrontalieră – extinderea serviciilor de procesare ale Moldmediacard către instituții financiare care operează în România și piețele europene mai largi.

Realizări principale ale anului 2025

- Migrarea Centrului de Date și Certificarea PCI DSS – întreaga infrastructură IT, inclusiv toate echipamentele Visa și Mastercard ale Sistemului Internațional de Plăți, a fost migrată la un nou Centru de Date. Toate serviciile Front Office și Back Office au fost transferate pe servere noi de înaltă performanță. A fost implementată o arhitectură cluster pentru a asigura continuitatea automată a serviciilor, fiabilitatea și disponibilitatea.
- Autentificarea Puternică a Clienților (SCA) – a fost dezvoltată și implementată o capabilitate de autentificare multi-factor dinamică, integrând logica PIN și 3DSecure calibrată pe istoricul tranzacțiilor și mediu. Soluția a fost personalizată pentru fiecare bancă client de echipa internă Moldmediacard și a intrat în producție la 1 februarie 2025, îndeplinind cerințele reglementare ale BNM și ale Sistemelor Internaționale de Plăți.
- Creatio Acquiring – un nou serviciu care permite departamentelor de acquiring bancar să gestioneze comercianții, acorduri și terminale într-un flux de lucru automatizat și standardizat, reducând efortul de procesare manuală.

maib IFN (Romania)

Maib IFN S.A. este filiala nou înființată a maib în România, înregistrată în 2025 și deținută în proporție de 99,99% de maib. Maib a obținut autorizația Băncii Naționale a Moldovei pentru a investi în străinătate și avizul Consiliului Concurenței din România pentru înființarea unei instituții financiare nebancaire. Entitatea întreprinde demersurile necesare pentru a obține licența necesară de la autoritatea de reglementare competentă. Maib a finalizat aportul de capital în maib IFN pentru a îndeplini cerințele de licențiere.

România – piață structural atractivă cu numeroase similitudini culturale

România este una dintre cele mai mari piețe financiare de retail din Europa Centrală și de Est și rămâne semnificativ sub penetrată față de omologii din ECE și Europa de Vest în materie de creditare de consum, depozite și produse de investiții retail. Sectorul bancar al țării s-a modernizat considerabil, dar continuă să prezinte lacune structurale în livrarea serviciilor digitale. Evaluarea maib este că aceste lacune structurale sunt durabile și pot fi abordate comercial printr-o abordare nativ digitală. România este cultural și lingvistic foarte similară cu Moldova, ceea ce ar trebui să faciliteze intrarea pe piață.

Model asset-light și exclusiv mobil

Modelul operațional este conceput în mod deliberat ca fiind asset-light (cu puține active) și mobile-first. Nu există sucursale fizice; toate interacțiunile cu clienții – de la onboarding și evaluarea creditului până la debursare și rambursare – urmează să fie realizate printr-o aplicație mobilă dedicată. Verificarea veniturilor este automatizată prin integrare cu birourile de credit și bazele de date ale autorității fiscale.

Valorificarea expertizei maib

Această inițiativă valorifică trei avantaje competitive ale maib:

- Infrastructura instituțională – cadrele de management al riscurilor și conformitate și capacitățile tehnologice ale maib sunt adaptate și implementate pentru contextul românesc, reducând substanțial costurile de dezvoltare, termenul de implementare și riscurile de execuție față de un proiect greenfield de sine stătător.
- Suport de capital – maib asigură finanțarea inițială printr-o combinație de aport de capital propriu și împrumuturi intrer-grup. Diversificarea viitoare a finanțării este preconizată să vină prin facilități IFI și emisiuni de obligațiuni corporative, pe măsură ce portofoliul de credite crește și se construiește un istoric.
- Execuție digitală – maib a demonstrat capacitatea de a construi și opera produse financiare mobile-first în Moldova. Tehnologia, relațiile cu furnizorii și designul de produs stabilite la maib sunt valorificate direct de inițiativa din România.

Structura de conducere la 31 decembrie 2025

La sfârșitul anului, maib IFN S.A. funcționa sub conducerea unui Consiliu de Administrare format din trei membri: Jurgen de Ruijter (director general și președinte al consiliului), Macar Stoiarov (membru al consiliului, reprezentând implicarea grupului maib în proiect) și Ana-Maria Bobirca (membru independent al consiliului).

Perspectivă pentru 2026

Maib IFN întreprinde acțiunile necesare pentru a obține licența de la autoritatea de reglementare relevantă. Sub rezerva obținerii tuturor aprobărilor necesare, entitatea va deveni operațională la momentul oportun.

- Mastercard Payment Gateway Service (MPGS) – implementarea unui gateway standardizat care permite comercianților mari și multinazionali să se integreze cu serviciile de plăți în mai multe jurisdicții dintr-un singur punct de integrare.
- Dynamic Currency Conversion (DCC) – introducerea DCC pentru a permite decontarea tranzacțiilor în moneda de domiciliu a deținătorului de card, vizând posesorii de carduri străine care tranzacționează în rețeaua de acquiring a maib și generând venituri suplimentare din comisioane de schimb.

perspectiva

perspectiva economică 2026

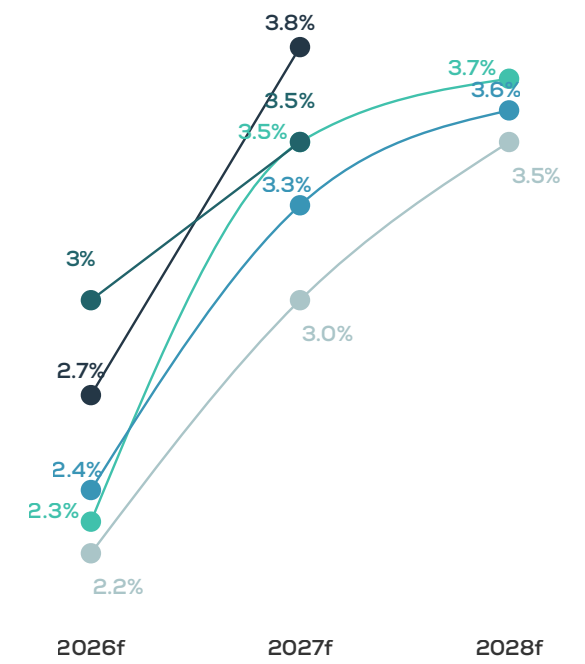
Creșterea economică

Perspectiva economică din acest raport se bazează în principal pe prognozele Fondului Monetar Internațional (FMI).

Pentru 2026, FMI estimează o moderare a creșterii economice la 2.3%, întrucât exporturile slabe și incertitudinea externă continuă să apese asupra activității economice. Se preconizează că creșterea va reveni treptat pe termen mediu, atingând 3.5% în 2027 și aproximativ 3.7% în 2028, susținută de investiții publice și private mai mari, inclusiv proiecte finanțate în cadrul Planului de Creștere al UE pentru Moldova, și de câștiguri de productivitate rezultate din reformele structurale asociate integrării europene.

În pofida îmbunătățirii perspectivelor, riscurile rămân orientate în jos. Principalele riscuri externe includ incertitudinea geopolitică legată de războiul din Ucraina, cererea slabă pe piețele de export-cheie și întârzieri în implementarea programelor de investiții finanțate de UE.

prognoza creșterii reale a PIB 2026-2028¹



— Institutul de la Viena pentru Studii Economice Internaționale — FMI
 — Ministerul Economiei al Republicii Moldova — BM
 — BERD

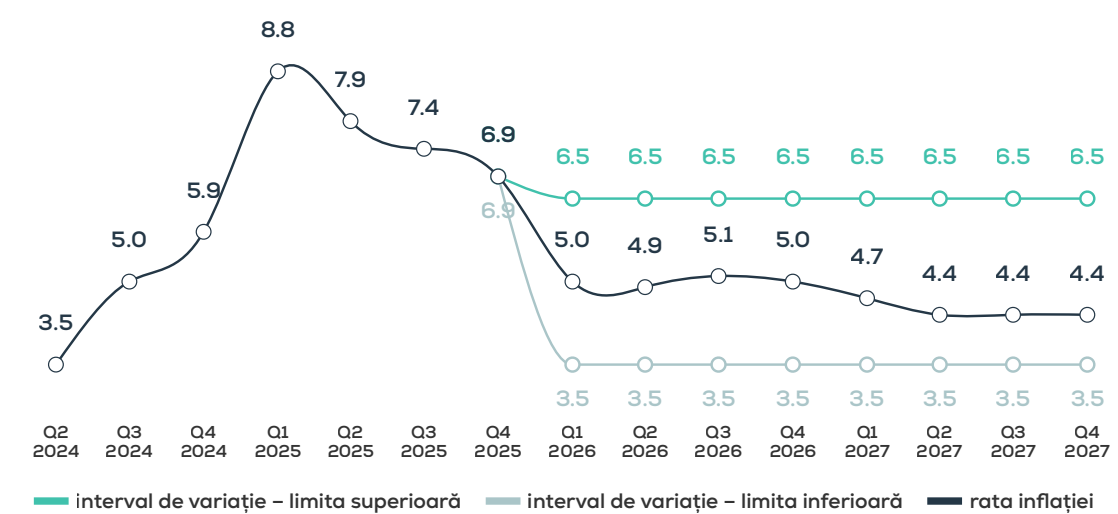


Inflația și politica monetară

Perspectiva privind inflația și politica monetară din acest raport se bazează pe proiecțiile BNM privind inflația pe termen mediu.²

Inflația a scăzut semnificativ în cursul anului 2025, ca urmare a șocurilor anterioare ale prețurilor la energie. Conform estimărilor FMI, inflația medie anuală a atins aproximativ 7.7% în 2025, în timp ce inflația la sfârșitul perioadei este prognozată la aproximativ 6.5%, reflectând diminuarea treptată a presiunilor asupra prețurilor. Se estimează că inflația va scădea în continuare în 2026 și se va stabili în jurul țintei Băncii Naționale a Moldovei de 5% ±1.5 puncte procentuale pe termen mediu.

Banca Națională a Moldovei continuă să mențină o orientare prudentă și dependentă de date a politicii monetare pentru a se asigura că așteptările inflaționiste rămân ancorate. Deși tendința dezinflaționistă este de așteptat să continue, riscurile externe – inclusiv volatilitatea piețelor energetice globale și evoluțiile geopolitice – pot continua să afecteze dinamica inflației.



¹ Sursă: Raportul FMI privind Republica Moldova nr. 2026/059 (martie 2026); Raportul de inflație al Băncii Naționale a Moldovei (februarie 2026).

² Conform prognozelor revizuite ale: Băncii Mondiale (ianuarie 2026), Fondului Monetar Internațional (martie 2026), BERD (februarie 2026), Institutului Vienez de Studii Economice (ianuarie 2026) și Ministerului Economiei din Moldova (decembrie 2025).

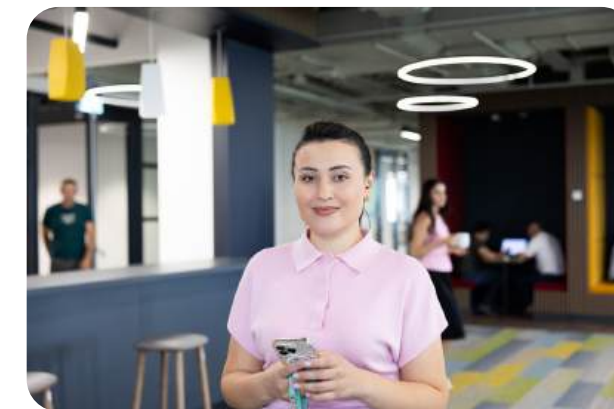
planuri strategice

În 2026, maib avansează strategia pentru perioada 2026-2028, aprobată de Consiliul de Supraveghere la sfârșitul anului 2025. Planurile la nivelul tuturor unităților de business converg în jurul a patru direcții strategice: digitalizare, experiența clientului, creșterea creditării și calitatea portofoliului, precum și plăți și infrastructură.



Digitalizare

- Finalizarea actualizării platformei core banking pentru a asigura scalabilitatea, susținerea dezvoltării de produse noi și îmbunătățirea capacității de integrare cu terți.
- Livrarea unui proces complet digital de acordare a creditelor pentru clienții IMM, simplificând aplicarea, aprobarea și debursarea într-un flux digital unificat.
- Extinderea în continuare a creditării și atragerii de depozite retail prin canale online, pornind de la nivelul de 81-82% atins în T4 2025.
- Creșterea interacțiunii în maibank – extinderea funcționalităților aplicației către economisire, investiții și plăți de lifestyle, cu obiectivul de a depăși un raport DAU/MAU de 40%.
- Avansarea utilizării inteligenței artificiale în detectarea fraudelor, optimizarea numerarului, managementul datoriilor și targetarea clienților.



Experiența clientului

- Menținerea indicatorilor CX ca dimensiuni-cheie de performanță, integrate în sistemul de remunerare al managementului senior.
- Asigurarea consistenței serviciilor omnichannel între canalele digitale și sucursale, pornind de la un NPS IMM de 61.5 și un NPS digital de 77.8.
- Reducerea volumului de interacțiuni în sucursale prin migrarea către canale digitale, menținând în același timp standardul de deservire sub cinci minute.
- Extinderea serviciilor de suport asistate de AI către o pondere mai mare de interacțiuni retail și IMM.



Creșterea creditării și calitatea portofoliului

- Creșterea creditării retail, menținând disciplina calității activelor – NPL la 0.7% – prin scoring automatizat, controale DSTI/LTV și monitorizare continuă a portofoliului.
- Extinderea penetrării creditării IMM, pornind de la o cotă de piață de 37.5%; implementarea noului flux digital de creditare pentru creșterea volumelor și reducerea timpului de acordare.
- Orientarea creditării corporate către sectoare investment-grade – energie, agroalimentar, manufactură – utilizând facilități de partajare a riscului oferite de instituții financiare internaționale (IFI).
- Extinderea maib leasing prin parteneriate mai profunde cu dealeri și cross-sell activ; diversificarea către leasing de echipamente și utilaje.
- Dezvoltarea portofoliului verde în linie cu cerințele de sustenabilitate ale IFI și direcția de reglementare determinată de procesul de aderare la UE.

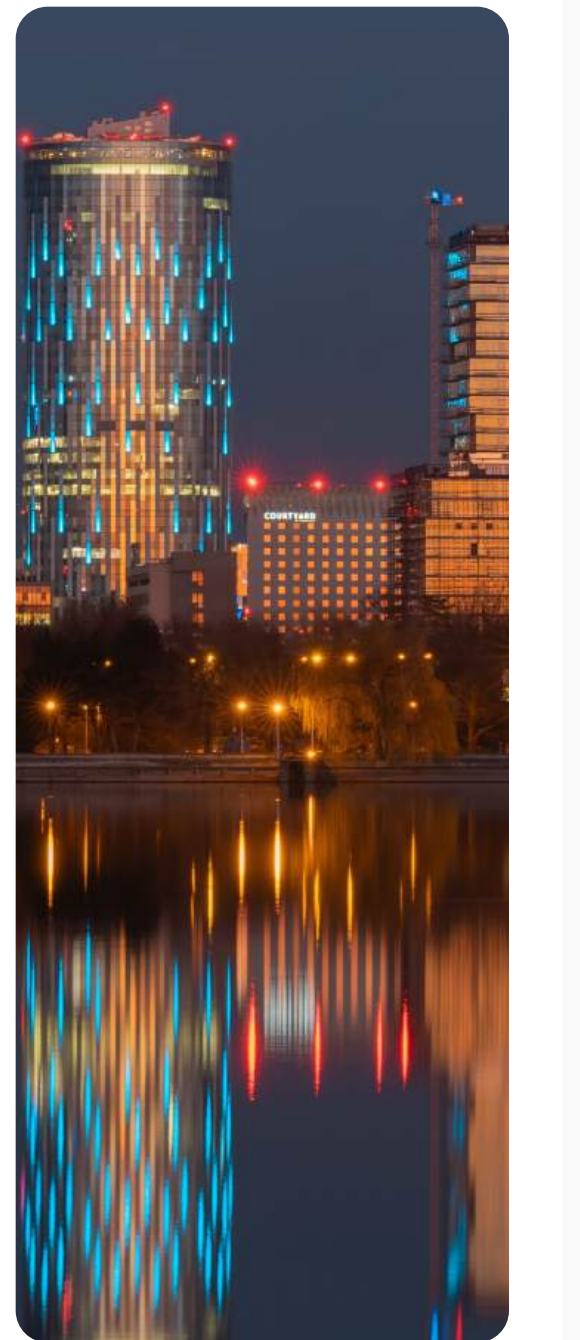


Plăți și infrastructură

- Creșterea ratelor de procesare automată (straight-through processing) pentru plățile externe în valută ale persoanelor fizice și extinderea adoptării SEPA în segmentul IMM.
- Lansarea plăților instant B2P și a negocierii online a cursului valutar pentru clienții IMM prin platforma maib business.
- Extinderea bazei de clienți a Moldmediacard, implementarea Mastercard Payment Gateway Service și introducerea conversiei valutare dinamice (DCC) pentru deținătorii de carduri străine.
- Consolidarea securității rețelei la nivelul sucursalelor și conexiunilor cu partenerii, cu accent pe comunicații criptate și continuitatea serviciilor.

Maib IFN – extindere internațională în România

În 2025, maib a înființat maib IFN S.A. – o instituție financiară nebancaară din România, deținută în proporție de 99.99%, care funcționează pe baza unui model cu active reduse, exclusiv pe platforme mobile. maib IFN întreprinde demersurile necesare pentru a obține licența necesară de la autoritatea de reglementare competentă. Sub rezerva obținerii tuturor aprobărilor de reglementare necesare, entitatea își va începe activitatea în timp util.



guvernanță și riscuri



declarația președintelui Consiliului Băncii

Stimați Acționari,

În 2025, Consiliul Băncii a continuat să se concentreze pe menținerea unei guvernante corporative solide și a unui control eficient al dezvoltării strategice a Băncii.

Pe parcursul anului, Banca Națională a Moldovei a aprobat doi membri independenți aleși anterior de acționari în Consiliul Băncii – Andreea Pipernea și Madeline Alexander. Ulterior aprobării, ambii directori au început să participe activ la ședințele Consiliului și ale comitetelor, consolidând suplimentar expertiza și independența Consiliului. Totodată, dorim să le mulțumim membrilor care nu mai fac parte din Consiliu, Marina Kvashnina și Ivan Gulmagarașvili, pentru contribuția lor valoroasă la dezvoltarea și guvernanța Băncii.

Un obiectiv principal al Consiliului pe parcursul anului a fost supervizarea tranziției managementului executiv, inclusiv procesul care a condus la desemnarea succesorului Directorului General al Băncii. Consiliul a asigurat că această tranziție s-a desfășurat în mod structurat și ordonat. Dorim, de asemenea, să ne exprimăm sincera recunoștință față de fostul Director General, Giorgi Shagidze, pentru leadership-ul său transformațional și dedicarea de-a lungul ultimilor cinci ani.

În 2025, Consiliul a desfășurat un total de 55 de ședințe (30 cu prezență online, inclusiv 4 face-to-face, și 21 prin corespondență), asigurând o implicare constantă cu managementul și un control eficient al activității Băncii.

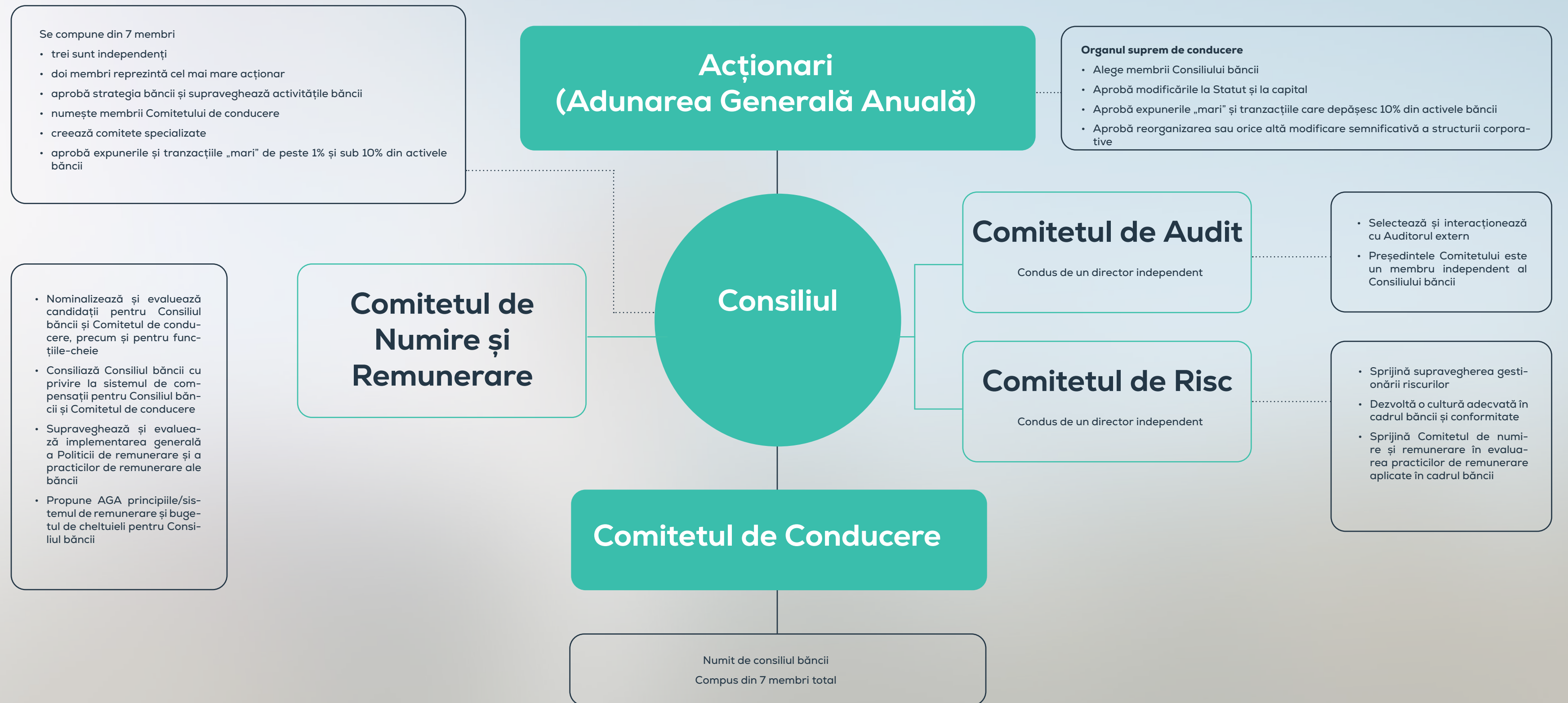
Vytautas Plunksnis,

Președintele Consiliului maib

55

Sedințe ale consiliului băncii în 2025

structura de guvernanță corporativă



consiliul de supraveghere

Consiliul de Supraveghere al maib este cel mai înalt organ de conducere al Băncii, responsabil pentru supravegherea strategică și asigurarea că activitățile Băncii sunt gestionate cu prudență. Supraveghează implementarea obiectivelor strategice, organizarea operațiunilor Băncii, managementul riscurilor și conformitatea reglementară. Consiliul are șapte membri, aleși de Adunarea Generală a Acționarilor la recomandarea Comitetului de Nominalizare și Remunerare. Are trei membri independenți.

Politica maib privind numirea și remunerarea organelor de conducere include principiile de diversitate, precum genul, vârsta, mediul social și altele. Consiliul maib dispune de un nivel adecvat de competențe pentru a asigura o supraveghere eficientă a activității Băncii.

Matricea de competențe



componența pe gen

4 Bărbați 3 Femei

componența pe vârstă

3 30-50 4 >50



Vytautas Plunksnis

Președinte al Consiliului de Supraveghere din iulie 2020

Vytautas are peste 20 de ani de experiență în domeniul capitalului privat și al piețelor de capital din zona baltică, investind în Europa Centrală și de Est. Din 2006, a deținut funcții de conducere în cadrul grupului Invalda INVL și ocupă în prezent funcția de membru al Consiliului de Administrație și Șef al Departamentului de Private Equity la INVL Asset Management. Prezidează sau face parte din consiliile mai multor companii de portofoliu din Letonia, Estonia și Lituania.

Funcții actuale:

- Partener și membru al comitetului de investiții la INVL Baltic Sea Growth Fund (Lituania) și INVL Private Equity Fund II (Lituania)
- Președinte al Consiliului de Supraveghere al Eco Baltia (Letonia) și Eesti Keskkonnateenused (Estonia)
- Președinte al Consiliului de Administrație al Asociației Investitorilor din Lituania și membru al organelor de conducere ale altor companii de portofoliu companies



Vasile Tofan

Membru al Consiliului de Supraveghere, Președintele Comitetului de Nominalizare și Remunerare. Numit în Consiliul de Supraveghere al maib în 2018.

Vasile are peste două decenii de experiență în capitalul de risc, consultantă de strategie și antreprenariat în Europa de Est și Statele Unite. Este Senior Partner la Horizon Capital, unul dintre principalele fonduri de growth equity care investesc în Ucraina și în regiune. La începutul carierei a lucrat la Monitor Deloitte și Philips și a fondat Ovuline (actualmente Ovia Health), o companie de sănătate digitală. Deține un MBA de la Harvard Business School și o diplomă în management public de la Universitatea Erasmus din Rotterdam.

Funcții actuale:

- Senior Partner la Horizon Capital Advisors LLC, biroul din Ucraina (din 2012; Senior Partner din 2022)
- Membru al Consiliilor AO Media Alternativa, Camera de Comerț Americană din Moldova și Fundația Startup Moldova
- Membru al Consiliului Consultativ al Intellias



Madeline-Dalila Alexander

Membră independentă a Consiliului de Supraveghere, Președinta Comitetului de Audit. A aderat la Consiliul de Supraveghere în 2025 în calitate de Membră Independentă.

Madeline are peste 30 de ani de experiență internațională în audit, guvernanta corporativă și raportare financiară, acumulată în Statele Unite și ulterior dezvoltată în România. A fost Senior Partner la Deloitte România și a contribuit la înființarea practicii KPMG în România. Expertiza sa acoperă sectoare reglementate, inclusiv bancar și piețe de capital. Deține o diplomă în contabilitate de la Florida International University și calificări profesionale care includ CPA (SUA), CAFR, CEC-CAR și ASPAAS.

Repere de carieră:

- Senior Partner, Deloitte România
- A contribuit la înființarea practicii KPMG în România
- Peste 30 de ani de experiență în audit, guvernanta și raportare financiară în industriile reglementate



Natalia Vrabie

Membru al Consiliului de Supraveghere Numită în Consiliul de Supraveghere al maib în 2013.

Natalia are peste 50 de ani de experiență în domeniul bancar, majoritatea acumulată în cadrul maib. S-a alăturat băncii în 1991 și a ocupat o serie de funcții de conducere pe parcursul a peste două decenii, culminând cu numirea sa în funcția de CEO și Președinte al Comitetului de Conducere, poziție pe care a deținut-o în perioada 1996-2013.

Repere din carieră:

- CEO și Președinte al Comitetului de Conducere al maib, 1996-2013
- Funcții de conducere în cadrul maib, 1991-2013
- Peste 50 de ani de experiență în sectorul bancar



Andreea-Marina Pipernea

Membră independentă a Consiliului de Supraveghere. A aderat la Consiliul de Supraveghere în 2025 în calitate de Membră Independentă.

Andreea are peste 25 de ani de experiență în servicii financiare în domeniile bancar, administrarea activelor, pensii private, asigurări și piețe de capital. Este Managing Partner la APlus Advisory, o firmă de consultanță M&A, și investor angel în startup-uri, inclusiv din Republica Moldova. Este Director Independent certificat (Henley Business School, 2021) și a finalizat programe executive la Kennesaw State University, Georgetown University și Imperial College Business School. Este, de asemenea, fondatoarea Womanity, o comunitate pentru femeile lideri din România axată pe leadership autentic și dezvoltare profesională.

Funcții actuale:

- Managing Partner la APlus Advisory (consultanță și consiliere M&A)
- Angel investor în diverse startup-uri, inclusiv din Republica Moldova
- Fondatoarea comunității Womanity pentru femeile lideri din România



Konrad Kozik

Membrul independent al Consiliului de Supraveghere, Președintele Comitetului de Risc. Numit în Consiliul de Supraveghere al maib în 2020 în calitate de Membrul Independent.

Konrad are peste 25 de ani de experiență în servicii financiare în Europa, cu un solid background în asigurări, banking și administrarea activelor. A îndeplinit funcțiile de Director Financiar și membru al Consiliului de Administrație la Allianz în Rusia și Polonia și, anterior, a deținut funcții de conducere la UniCreditBank. Ocupă în prezent funcții în consiliile de supraveghere ale Intesa Sanpaolo Bank Albania și Deutsche Bank Polska. Konrad deține un MBA de la Universitatea Luigi Bocconi și o diplomă de la Universitatea din Navarra.

Funcții actuale:

- Membrul Consiliului de Supraveghere al Intesa Sanpaolo Bank Albania
- Membrul Consiliului de Supraveghere al Deutsche Bank Polska SA



Victor Miculet

Vicepreședinte al Consiliului de Supraveghere. Victor a activat în Consiliul de Supraveghere al maib din 2002, inclusiv ca Președinte din 2002 până în 2020, și ca Vicepreședinte din 2020. În paralel, și-a construit o carieră antreprenorială semnificativă în sectorul auto: în 1996 a fondat Auto-Space LTD, dealer autorizat pentru BMW, Mini, MAN, Honda și Mitsubishi, și rămâne activ în reprezentarea industriei ca Președinte al Asociației Importatorilor Autorizați de Automobile.

Funcții actuale:

- Vicepreședinte al Consiliului de Supraveghere al maib (din 2020)
- Președinte al Asociației Importatorilor Autorizați de Automobile
- Fondator și Director General al Auto-Space LTD (din 1996), dealer autorizat BMW, Mini, MAN, Honda și Mitsubishi

comitetele consiliului de supraveghere și responsabilitățile acestora

Consiliul de Supraveghere al maib are trei comitete specializate.

Comitetul de Risc sprijină Consiliul de Supraveghere în deținerea și supravegherea apetitului la risc și a strategiei de risc ale Băncii, monitorizează implementarea acestora de către Management și asigură raportarea adecvată a riscurilor în ceea ce privește sfera de aplicare, formatul și frecvența. Comitetul de Risc este prezidat de un membru independent al Consiliului.

Comitetul de Audit supraveghează eficacitatea sistemului de control intern al Băncii, monitorizează practicile contabile și de raportare financiară aplicate de Bancă și supraveghează activitatea funcției de audit intern. Este prezidat de un membru independent al Consiliului.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare identifică și recomandă Consiliului de Supraveghere candidați pentru calitatea de membri ai Consiliului de Supraveghere și evaluează și formulează opinii cu privire la candidații pentru Consiliul de Conducere și alte funcții-cheie. În exercitarea atribuțiilor sale, Comitetul evaluează periodic, și cel puțin anual, performanța, structura și componența atât a Consiliului de Supraveghere, cât și a Consiliului de Conducere, și formulează recomandări relevante. Comitetul revizuieste, de asemenea, politicile și practicile de remunerare și stimulente ale Băncii, asigurând alinierea acestora cu managementul eficient al riscului, capitalului și lichidității.

Comitetele specializate cooperează îndeaproape pentru a asigura coerența și alinierea deciziilor lor și pentru a evita suprapunerile sau neconcordanțele. Această coordonare se realizează prin apartenența încrucișată, anumite persoane activând atât în Comitetul de Risc, cât și în Comitetul de Audit, inclusiv Președintele și un membru al Comitetului de Risc.

raportul comitetului de risc



Konrad Kozik

Președintele Comitetului de Risc, Membru independent al Consiliului de Supraveghere

Pe tot parcursul anului 2025, Moldova a continuat să funcționeze într-un mediu dificil, caracterizat de performanță economică moderată, presiuni asupra sectorului extern și implicațiile geopolitice continue ale războiului din Ucraina. La începutul lui 2026, aceste condiții persistă, amplificate de deficite de cont curent și riscuri geopolitice ridicate, în timp ce sectorul bancar rămâne stabil și bine capitalizat. Pe măsură ce digitalizarea s-a accelerat la nivelul sistemului financiar național, banca a continuat să consolideze controalele de securitate cibernetică, cadrele de gestionare a riscului de fraudă și capacitățile de monitorizare bazate pe date, pentru a ține pasul cu amenințările în evoluție și așteptările de reglementare.

Guvernanța și Supravegherea Riscurilor

Comitetul de Risc funcționează în baza unui mandat aprobat de Consiliu, care asigură supravegherea tuturor riscurilor semnificative – de credit, de piață, de lichiditate, operaționale, de conformitate și strategice. În 2025, Comitetul s-a întrunit de 11 ori pentru a analiza indicatorii-cheie de risc, rezultatele testelor de stres și evoluțiile macrofinanciare emergente care ar putea afecta reziliența băncii. Eforturile Comitetului s-au concentrat în special pe domeniile în care vulnerabilitățile externe au crescut – expunerea la riscul geopolitic, concentrările de credit specifice sectoarelor și sofisticarea tot mai ridicată a schemelor de fraudă digitală.

Evoluții Principale ale Riscurilor în 2025

Pe parcursul anului, banca a gestionat riscuri generate de un peisaj macrofinanciar și de reglementare dinamic, inclusiv:

- presiuni macroeconomice și geopolitice, în special cele legate de instabilitatea regională și șocurile externe care afectează comportamentul clienților privind lichiditatea și investițiile;
- extinderea canalelor de banking digital, necesitând consolidarea continuă a capacităților de securitate cibernetică și atenuare a riscului de fraudă;
- presiuni continue asupra calității creditelor în agricultură, din cauza volatilității legate de climă și a fluctuației exporturilor.

Cultura Riscului și Controlul Intern

Comitetul de Risc a colaborat îndeaproape cu managementul executiv pentru a promova o cultură solidă a riscului la nivelul întregii Bănci. Aceasta include:

- consolidarea modelului celor trei linii de apărare pentru a asigura responsabilitatea clară în ceea ce privește asumarea și atenuarea riscurilor;
- asigurarea că funcția de audit intern furnizează verificare independentă privind eficacitatea controalelor de risc.

Perspective

În conformitate cu angajamentul nostru față de o supraveghere prudentă și prospectivă a riscurilor, Comitetul a supravegheat mai multe îmbunătățiri majore:

- consolidarea controalelor interne, a indicatorilor de avertizare timpurie și a indicatorilor de risc specifici sectorului pentru identificarea timpurie a vulnerabilităților;
- implementarea unor tehnologii îmbunătățite de detectare a riscului de fraudă și a unor măsuri de autentificare consolidate;
- utilizarea mai extinsă a analizei avansate de date și a modelării predictive pentru a evalua capacitățile de cuantificare a riscurilor și analiză de scenarii.

Comitetul de Risc rămâne angajat să mențină cele mai înalte standarde de guvernanță a riscurilor și să asigure că maib operează în cadrul unui cadru de risc solid și sustenabil. Exprimăm mulțumirile noastre Consiliului de Conducere, managementului executiv și echipelor de risc pentru colaborarea lor în protejarea stabilității și creșterii Băncii.



raportul comitetului de audit



Madeline-Dalila Alexander

Președinta Comitetului de Audit

Comitetul de Audit este un organ independent, parte a Consiliului de Supraveghere al maib, compus din doi membri independenți și doi membri neindependenți ai Consiliului. Consiliul recunoaște că membrii comitetului au un background diversificat și o vastă expertiză în domeniul bancar, financiar și al auditului și consideră că Comitetul de Audit în ansamblu dispune de competențele și abilitățile relevante pentru mediul de afaceri în care operează banca.

Noi, în calitate de membri ai Comitetului de Audit, ne asumăm responsabilitatea de a examina și monitoriza principalele rapoarte financiare, inclusiv procedurile și politicile contabile aplicate, de a monitoriza activitățile auditorului extern și ale auditului intern.

Principalele atribuții și responsabilități asumate de Comitetul de Audit includ următoarele, legate de activitatea maib:

- monitorizarea integrității situațiilor financiare (inclusiv Raportul Anual și Raportul Intermediar);
- monitorizarea alegerii politicilor și principiilor contabile; în mod specific, monitorizarea și revizuirea procesului de raportare financiară, examinarea și contestarea raționamentelor managementului în legătură cu situațiile financiare interiere și anuale;

- revizuirea eficacității controalelor financiare interne ale maib și a proceselor de control intern și management al riscurilor;
- supravegherea conformității reglementare, a eticii și a canalelor de raportare a neregulilor; în mod specific, revizuirea mecanismelor de raportare a neregulilor ale băncii, a procedurilor de detectare și prevenire a fraudei și a sistemelor și controalelor pentru prevenirea mituirii;
- revizuirea eficacității funcției de Audit Intern și exercitarea supravegherii asupra funcției de Audit Intern, inclusiv revizuirea și aprobarea Planului Anual de Audit și revizuirea periodică a Universului de Audit;

- revizuirea și monitorizarea receptivității Managementului față de constatările și recomandările Auditorului Intern;
- supravegherea angajării, performanței și independenței auditorilor externi; în mod specific, supravegherea relației cu Auditorul Extern, inclusiv evaluarea performanței Auditorului Extern și revizuirea domeniului de aplicare și a rezultatelor auditului, precum și a eficacității procesului; aprobarea onorariilor auditorului, inclusiv a onorariilor pentru servicii non-audit.

În 2025 am desfășurat ședințe ordinare și ad-hoc, față în față și virtuale, pentru a discuta, contesta și sprijini managementul în diverse domenii, inclusiv identificarea și monitorizarea funcțiilor de control. În 2025 am revizuit 36 de rapoarte de audit intern și am monitorizat 185 de recomandări în domeniile creditării, managementului garanțiilor, plăților, managementului numerarului, AML, proceselor de inventar, IT, Securitate Informatică, Conformitate și Management al Riscurilor.

Comitetul de Audit recunoaște importanța funcției de Audit Intern pentru mediul de control și, în consecință, a dedicat un timp considerabil examinării Universului de Audit, a Planului de Audit Intern și a aprobat executarea acestuia pentru 2025. Planul de Audit Intern a fost stabilit pe baza unei metodologii bazate pe risc și este aliniat cu strategia băncii, cu un accent sporit pe riscurile și oportunitățile generate de obsesia față de client, metodologia agilă și procesul de digitalizare la nivelul organizației. Orice modificări ale Planului de Audit Intern au fost discutate și convenite de Comitetul de Audit înainte de a intra în vigoare. Nu au existat modificări semnificative ale Planului de Audit.

În calitate de Comitet, am colaborat îndeaproape cu colegii din Comitetul de Risc pentru a revizui și consolida Planul de Audit Intern și instrumentele și indicatorii utilizați de bancă pentru a gestiona și raporta AML și conformitatea, precum și managementul riscului de fraudă.

Am continuat, de asemenea, să asigurăm integritatea informațiilor de raportare financiară publicate ale băncii și am revizuit raționamentele profesionale formulate de management și ipotezele și estimările pe care se bazează acestea.

Comitetul de Audit a revizuit rapoartele auditorului extern prezentate Comitetului de Audit, care au inclus observațiile auditorului extern privind managementul riscurilor și controalele financiare interne identificate în cadrul auditului. Fără a fi prezent managementul, Comitetul și PricewaterhouseCoopers au discutat domeniile principale de focus ale auditului, adecvarea politicilor contabile adoptate și dacă estimările și raționamentele-cheie de raportare ale managementului au fost adecvate, inclusiv orice dezacorduri cu managementul. Comitetul de Audit consideră că Auditorul Extern este independent în rolul său. Pe parcursul anului, a existat o solicitare de servicii non-audit din partea Auditorului Extern desemnat, care a fost aprobată de Comitet.

În calitate de Comitet, ne angajăm să asigurăm că banca menține o mentalitate deschisă față de managementul riscurilor și activitatea de Audit Intern și este angajată față de recomandările auditorilor interni și externi, monitorizând că managementul implementează aceste recomandări în termenul convenit. Confirmăm că formarea continuă și certificarea angajaților relevanți au fost esențiale.

Comitetul a monitorizat schimbările iminente în management (funcții de top) și a evaluat impactul acestor schimbări și a discutat recomandări.

Comitetul de Audit confirmă că banca dispune de mecanisme robuste pentru managementul riscurilor și controlul intern pentru a identifica și remedia în timp util deficiențele și pentru a monitoriza implementarea recomandărilor interne și externe. Vom continua eforturile de monitorizare a incertitudinii economice persistente și a provocărilor din țările vecine, consolidând totodată mediul de control al băncii și procesul de raportare financiară pentru 2026.

raportul comitetului de nominalizare și remunerare



Vasile Tofan

Președintele Comitetului de Nominalizare și Remunerare

Președintele Comitetului de Nominalizare și Remunerare

Anul 2025 a fost definit de o execuție disciplinată a guvernantei, consolidarea leadership-ului și planificarea prospectivă a succesiunii. Pe fondul unui control reglementar mai intens, al continuării transformării digitale și al performanței financiare susținute, Comitetul de Nominalizare și Remunerare s-a concentrat pe asigurarea că structura de leadership a maib, pipeline-ul de succesiune, cadrul de performanță și arhitectura de remunerare rămân pe deplin alinate cu obiectivele strategice, apetitul la risc și obligațiile prudentiale ale băncii. O atenție deosebită a fost acordată continuității executive și continuitate a funcției de CEO.

Succesiunea și planificarea continuității funcției de CEO

O prioritate centrală de guvernanta, în 2025, a fost succesiunea Președintelui Consiliului de Conducere. În urma anunțului din 2024 privind încheierea mandatului lui Giorgi Shagidze, Consiliul de Supraveghere, la recomandarea Comitetului de Nominalizare și Remunerare, a continuat procesul structurat de succesiune care debutase formal în 2023. Procesul a implicat două firme internaționale de recrutare executivă și o evaluare cuprinzătoare a peste 100 de candidați interni și externi. Candidații au fost evaluați pe baza unor criterii clar definite privind competența profesională, integritatea, capacitatea de leadership, expertiza financiară și de risc, alinierea strategică și potrivirea culturală.

După finalizarea evaluărilor individuale preliminare de adecvare în conformitate cu Legea nr. 202/2017 privind activitatea bancară și reglementările aplicabile ale Băncii Naționale a Moldovei (BNM), Consiliul de Supraveghere l-a desemnat pe Macar Stoianov, în prezent Director Financiar și Vicepreședinte al Consiliului de Conducere, în calitate de CEO succesor, sub rezerva aprobării prealabile a BNM. Ținând seama de vacanța permanentă creată la expirarea mandatului CEO-ului în exercițiu și în conformitate cu art. 41 alin. (3) lit. b) din Legea 202/2017 și Statutul Băncii, Consiliul de Supraveghere și-a exercitat competența statutară pentru a asigura continuitatea conducerii executive și l-a desemnat pe Marcel Teleucă, membrul cel mai vechi în funcție al Consiliului de Conducere, în calitate de Președinte Interimar până la obținerea aprobării BNM pentru succesorul desemnat.

Această abordare a asigurat:

- deplina conformitate cu cadrul legislativ și statutar;
- continuitate neîntreruptă a managementului executiv;
- menținerea stabilității operaționale și a supravegherii prudente a riscurilor;
- transparență și predictibilitate în procesul de guvernanta.

Comitetul a monitorizat îndeaproape procesul de tranziție și a menținut un dialog deschis și constructiv cu autoritatea de reglementare pentru a se asigura că toate acțiunile au rămas alinate cu așteptările prudentiale.

Dincolo de tranziția imediată, Comitetul menține un cadru formal de succesiune a funcției de CEO, inclusiv protocoale de succesiune de urgență și planificarea pipeline-ului de leadership pe termen mediu, ca parte a arhitecturii mai largi de guvernanta și continuitate a activității maib.

Consolidarea leadership-ului și supravegherea guvernantei

Pe tot parcursul anului 2025, consolidarea rolurilor-cheie de leadership a rămas o prioritate pentru a asigura reziliența, dezvoltarea capacităților și alinierea reglementară. Comitetul a consolidat stabilitatea executivă prin prelungirea mandatului Prim - Vicepreședinte Aliona Stratan și aprobarea lui Alexandru Sonic ca membru al Consiliului de Conducere. A confirmat-o pe Oxana Țipa în funcția de Șef al Trezoreriei - unul dintre deținătorii de funcții-cheie desemnați ai băncii - și a supervizat numirea Angelei Caraman în funcția de Șef al Contabilității și Finanțelor, confirmată ulterior ca Contabil Șef și deținător de funcție-cheie. Aceste

decizii au consolidat supravegherea și au asigurat conformitatea continuă cu cerințele reglementare aplicabile funcțiilor-cheie. Comitetul a supervizat, de asemenea, prezentările reglementare pentru nominalizații la Consiliul de Supraveghere Madeline Dalila Alexander și Andreea Marina Pipernea, asigurând deplina conformitate cu cerințele Băncii Naționale a Moldovei.

Consolidarea leadership-ului în funcțiile critice

Consolidarea leadership-ului a progresat în continuare la nivelul managementului mediu și al funcțiilor de tehnologie. În 2025 au fost aprobate mai multe numiri critice: Alexei Chisacov a aderat la maib de la Stefanini în calitate de Șef IT Support (Orchestra Lead); Andrei Todica, anterior la Crunchyroll, a devenit Șef IT Governance (Orchestra Lead); Vitalie Badrug a aderat de la Moldtelecom în calitate de Șef Servicii și Suport Business Banking; și intern, Stanislav Dobrovolschi a fost promovat în funcția de Șef IT Architecture (Orchestra Lead). Împreună, aceste numiri au consolidat capacitatea de leadership în funcții esențiale pentru transformarea digitală, cadrul de guvernanta și reziliența operațională a maib.

Managementul performanței și disciplina remunerării

Managementul performanței și disciplina stimulentei au rămas componente de bază ale mandatului Comitetului. KPI-urile individuale pentru toate funcțiile critice de control au fost aprobate pentru 2025, asigurând alinierea cu obiectivele strategice și cadrul de risc. Pe parcursul anului, Comitetul a actualizat politicile de remunerare și procedurile de bonusuri pentru a consolida claritatea și alinierea reglementară, a aprobat o grilă de salarii revizuită pentru menținerea competitivității și a finalizat revizuirea anuală a cadrului de remunerare pentru a confirma susținerea asumării prudente a riscurilor și a creării de valoare pe termen lung. Un jalon major a fost aprobarea și supravegherea continuă a Planului de Stimulente pe Termen Lung (LTIP), conceput pentru a alinia performanța leadership-ului cu interesele acționarilor și crearea de valoare pe termen lung. Comitetul a monitorizat implementarea acestuia pe parcursul anului, consolidând responsabilitatea și retenția.

Dezvoltarea leadership-ului și alinierea la piață

Dezvoltarea leadership-ului a rămas o prioritate strategică pe tot parcursul anului 2025. Maib a continuat programul Essentials of Management - Nivelul 1 și a lansat Nivelul 2, axat pe Leadership Situațional, consolidând suplimentar capacitățile manageriale la nivelul or-

ganizației. Liderii selectați au beneficiat de un program exclusiv de dezvoltare executivă derulat în colaborare cu Harvard, Stanford și INSEAD, participând la programe de clasă mondială precum Negotiation Mastery, Leadership Principles, Leading Change and Organizational Renewal, Digital Transformation, Organizational Leadership, Communication with Impact și The Credential of Leadership and Management. Pe lângă programele interne, angajații maib au participat activ la principalele evenimente globale din industrie în 2025, inclusiv MoneyLive Summit Londra, ProductCon Londra, Money20/20 Europe, Web Summit Lisabona, Global Digital Banking Conference, Moldova Digital Summit, DevTalks, SME Banking Forum Viena și Gartner HR Symposium/Xpo. Aceste activități au fost completate de inițiative de dezvoltare țintite precum Mini MBA cu Startup Moldova, formare specializată în AI Observability și interacțiuni de leadership cu Echipa Senior de Leadership Visa, forumuri regionale Business Practitioner și Audit Leadership Forum.

Echilibrul de gen în forța de muncă

Activitatea Comitetului a fost susținută de o forță de muncă puternică și diversă. La finalul anului 2025, maib angaja 2,595 de membri activi ai personalului, dintre care 69% femei și 31% bărbați. Femeile dețineau 52% din funcțiile de conducere (114 femei și 106 bărbați), în timp ce liderii reprezentau în total 8.5% din forța de muncă. Maib continuă să angajeze, să recompenseze și să promoveze indiferent de gen.

Perspectivile anului 2026

Privind înainte, Comitetul rămâne angajat să cultive o echipă de leadership performantă, pregătită pentru viitor; să consolideze practicile de guvernanta și remunerare în conformitate cu așteptările reglementare în evoluție; și să avanseze prioritățile ESG. Prin planificarea disciplinată a succesiunii, riguroasă consolidată a performanței și investiția susținută în dezvoltarea leadership-ului, Comitetul va continua să susțină ambiția maib de a rămâne una dintre cele mai de încredere și responsabile instituții financiare din regiune.



declarația privind responsabilitățile membrilor consiliului de supraveghere

Membrii Consiliului de Supraveghere sunt responsabili pentru elaborarea Raportului Anual și a situațiilor financiare consolidate și individuale în conformitate cu legislația și reglementările aplicabile.

În conformitate cu Legea nr. 202/2017 privind activitatea băncilor și Legea nr. 287/2017 privind contabilitatea și raportarea financiară, situațiile financiare sunt întocmite anual în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS).

Aprobăm situațiile financiare numai dacă suntem convingși că acestea prezintă o imagine fidelă și corectă a poziției financiare și a performanței Grupului și BC "MAIB" S.A., în conformitate cu cerințele de dezvăluire ale Băncii Naționale a Moldovei.

La întocmirea situațiilor financiare consolidate și individuale, suntem obligați să selectăm și să aplicăm în mod consecvent politici contabile adecvate, să formulăm raționamente și estimări rezonabile și prudente și să prezentăm informații relevante, fiabile, comparabile și inteligibile. Trebuie să furnizăm dezvăluiri suplimentare acolo unde cerințele IFRS sunt insuficiente și să întocmim situațiile financiare pe principiul continuității activității, cu excepția cazului în care această ipoteză este inadecvată. Suntem, de asemenea, responsabili pentru menținerea unor registre contabile adecvate care să reflecte cu exactitate tranzacțiile, poziția financiară a Societății și a Grupului și conformitatea cu Legea nr. 287/2017 privind contabilitatea și raportarea financiară.

Suntem responsabili pentru implementarea unor controale interne eficiente pentru a asigura acuratețea raportării financiare, protejarea activelor Societății și prevenirea fraudei. Supraveghem, de asemenea, elaborarea Raportului Consiliului de Supraveghere și a Declarației de Governanță Corporativă în conformitate cu legislația aplicabilă și asigurăm menținerea și integritatea site-ului web al Societății, menționând că cerințele de raportare financiară din Republica Moldova pot diferi de cele din alte jurisdicții.

Confirmăm că, în cel mai bun caz cunoscut nouă, situațiile financiare consolidate și individuale, întocmite în conformitate cu IFRS și Legea nr. 287/2017 privind contabilitatea și raportarea financiară, prezintă o imagine fidelă și corectă a poziției financiare și a performanței Societății și a Grupului. Confirmăm, de asemenea, că Raportul Anual oferă o prezentare fidelă a dezvoltării și performanței activității, a poziției Societății și a Grupului, precum și a principalelor riscuri și incertitudini cu care se confruntă.

Considerăm că Raportul Anual și Situațiile Financiare, privite în ansamblu, sunt echilibrate, corecte și inteligibile și oferă acționarilor informațiile necesare pentru a evalua poziția și performanța Grupului, modelul de afaceri și strategia acestuia.

În numele Consiliului Băncii,

Vytautas Plunksnis

Președinte

raportul membrilor consiliului de supraveghere

Membrii Consiliului de Supraveghere prezintă Raportul Anual și situațiile financiare consolidate auditate pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2025.

Statutul Băncii

Statutul Băncii poate fi modificat doar printr-o hotărâre adoptată în adunarea generală a acționarilor. Acesta prevede procedura de numire și revocare a membrilor Consiliului de Supraveghere și este disponibil pe site-ul web al Societății: Statutul maib.

Capitalul social și drepturile aferente acțiunilor

Detaliile privind modificările capitalului social pe parcursul anului sunt prezentate în Notele la situațiile financiare consolidate ale acestui Raport Anual. Banca are o singură clasă de 103.763.400 acțiuni ordinare, fiecare cu o valoare nominală de MDL 2 și un drept de vot. Drepturile și obligațiile acțiunilor ordinare sunt prevăzute în Statutul Societății.

Consiliul de Supraveghere monitorizează și aprobă emiterea valorilor mobiliare, inclusiv a acțiunilor și obligațiunilor.

Deținătorii de acțiuni ordinare sunt îndreptățiți, sub rezerva legislației aplicabile și a Statutului Societății, să:

- Acceseze documentele acționarilor, inclusiv convocatoarele oricărei adunări generale;
- Participe, să ia cuvântul și să voteze la adunările generale în persoană sau prin reprezentant;
- Aleagă sau să fie aleși ca membri ai organelor de conducere;
- Participe la distribuiri de venituri sau capital;
- Vândă, gajeze, plaseze în administrare fiduciară sau solicite răscumpărarea acțiunilor deținute.

Deținătorii a cel puțin 5% din totalul acțiunilor ordinare sunt îndreptățiți suplimentar să:

- Propună puncte pe ordinea de zi a adunărilor generale;
- Nominalizeze candidați pentru alegerea în Consiliul de Supraveghere;
- Solicite convocarea unei ședințe extraordinare a Consiliului de Supraveghere. Holders of at least 10% of total ordinary shares are additionally entitled to:

Deținătorii a cel puțin 10% din totalul acțiunilor ordinare sunt îndreptățiți suplimentar să:

- Solicite un audit extraordinar al activității economice și financiare a Băncii;
- Solicite o evaluare a prețului acțiunilor pe baza raportului auditorului;
- Urmărească despăgubiri prin proceduri judiciare pentru încălcări statutare ale executivilor Băncii.

Deținătorii a cel puțin 25% din totalul acțiunilor ordinare sunt îndreptățiți suplimentar să:

- Solicite convocarea unei adunări generale extraordinare a acționarilor.

La 31.12.2025 nu existau restricții asupra acțiunilor, cu excepția restricțiilor temporare aferente acțiunilor acordate în cadrul LTIP, conform acordului LTIP (2.932.885 acțiuni).

Filiarele maib nu dețin acțiuni maib la data de 31.12.2025.

Rezultate și dividende

Banca a raportat un profit înainte de impozitare de MDL 1.99 miliarde pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2025. Dividendele pot fi declarate prin hotărâre ordinară, dar nu pot depăși suma recomandată de Consiliul de Supraveghere. Consiliul poate aproba, de asemenea, dividende interimare pe baza profiturilor disponibile, sub rezerva aprobării finale de către BNM.

Planul de Stimulente pe Termen Lung (LTIP)

În decembrie 2021, Societatea a aprobat un Plan de Stimulente pe Termen Lung menit să stimuleze crearea de valoare sustenabilă prin alinierea intereselor angajaților eligibili cu cele ale acționarilor. Ca parte a acestei inițiative, opțiunile pe acțiuni au fost acordate managementului de top și mediu ca parte din pachetul lor de compensare. Planul a fost structurat în jurul opțiunilor fantomă (phantom options), asigurând flexibilitate în proiectarea programului, menținând totodată rezultatele economice intenționate.

Planul a fost conceput pentru a alinia stimulentele managementului cu interesele acționarilor, prioritizând totodată dezvoltarea prudentă pe termen lung a Băncii și respectarea legislației aplicabile. Pentru a acoperi în mod eficient din punct de vedere al costurilor potențialele obligații viitoare rezultate din Plan, maib a efectuat o achiziție de acțiuni proprii în 2024. Un total de 74 de angajați maib au participat la Plan. Planul s-a încheiat la 31 decembrie 2025.

Atribuțiile membrilor Consiliului de Supraveghere

Membrii Consiliului de Supraveghere pot exercita toate atribuțiile Băncii sub rezerva legislației și reglementărilor aplicabile și a Statutului Băncii.

Conflicte de interese

Membrii Consiliului de Dezvăluire și gestionează conflictele de interese în conformitate cu politica Băncii, adoptată în conformitate cu legislația aplicabilă. Statutul Băncii include prevederi care permit Consiliului de Supraveghere să evalueze și să aprobe măsuri pentru gestionarea potențialelor conflicte.

Remunerarea membrilor Consiliului de Supraveghere

Onorariile și remunerațiile membrilor Consiliului de Supraveghere pot fi găsite în notele la situațiile financiare, parte a acestui raport.

Interesele membrilor Consiliului de Supraveghere

Interesele beneficiare ale membrilor Consiliului de Supraveghere în acțiunile ordinare ale maib la 31 decembrie 2025 sunt prezentate împreună cu orice modificări ale acestor interese între data de închidere a exercițiului financiar și data la care prezentul Raport al Directorilor a fost aprobat de Consiliul.

Secretarul Societății

Conform numirilor efectuate de Consiliile respective, dna Valeria Gaidău acționează în calitate de Secretar al Consiliului de Supraveghere, iar dl Cornel Sotnic în calitate de Secretar al Consiliului de Conducere.

Adunarea Generală Anuală

Convocatorul AGA este transmis acționarilor cu cel puțin 30 de zile lucrătoare înainte de o adunare ordinară și cu 21 de zile înainte de o adunare extraordinară. Acționarii sunt invitați să participe, să adreseze întrebări Președintelui și Președinților Comitetelor și să se întâlnească informal cu membrii Consiliului de Supraveghere ulterior. Convocatorul este publicat, de asemenea, pe site-ul web al Băncii și în revista Capital Market și/sau în Monitorul Oficial al Republicii Moldova.

Responsabilitățile membrilor Consiliului de Supraveghere

Responsabilitățile Consiliului de Supraveghere privind Raportul Anual și situațiile financiare sunt prezentate în Declarația privind Responsabilitățile Consiliului inclusă în acest raport. Consiliul confirmă, de asemenea, că Raportul Anual este echilibrat, corect și inteligibil și oferă acționarilor informațiile necesare pentru a evalua poziția, performanța, modelul de afaceri și strategia Societății.

Dezvăluiri privind părțile afiliate

Detaliile privind dezvăluirile referitoare la părțile afiliate sunt prezentate în Notele la situațiile financiare consolidate incluse în acest Raport Anual.

Codul de Conduită și Etică

Consiliul a adoptat un Cod de Etică care promovează practici de afaceri legale și etice, aliniate cu valorile fundamentale ale Grupului. Comunicat tuturor membrilor Consiliului de Supraveghere și angajaților, acesta stabilește standarde înalte de integritate și

corectitudine în relația cu clienții, personalul și autoritățile de reglementare. Codul este disponibil pe site-ul nostru web: [en_summary_maib_Code_of_Ethics_2025.pdf](#)

Codul de Governanță Corporativă

În 2025, Consiliul de Supraveghere al Băncii a monitorizat conformitatea cu Codul de Governanță Corporativă, continuând să se alinieze la standardele naționale și internaționale de governanță corporativă pentru a îmbunătăți transparența și eficacitatea. Codul de Governanță Corporativă promovează încrederea, transparența și responsabilitatea pentru a susține creșterea durabilă, stabilitatea financiară și integritatea afacerii. Definiște rolurile, responsabilitățile și mecanismele organului de conducere, servind drept ghid pentru o governanță și supraveghere eficiente. Codul nostru de Governanță Corporativă este disponibil pe site-ul nostru web.

[Corporate Governance Code](#)

Auditori independenți

ICS "PriceWaterHouseCoopers Audit" SRL a fost desemnat auditor extern al Societății pentru anii 2023–2025.

Interese semnificative în acțiuni

Tabelul de mai jos prezintă acționarii cu drepturi de vot de peste 5% la 31 decembrie 2025:

Acționar	Număr de drepturi de vot	% drepturi de vot
Heim Partners Limited	40,141,060	38.69

Evenimente ulterioare datei bilanțului

Informațiile noastre referitoare la evenimentele ulterioare datei bilanțului se regăsesc în notele la situațiile financiare, parte a acestui raport.

Declarație privind dezvăluirea de informații către auditor

În cel mai bun caz cunoscut nouă, nu există informații de audit relevante care să nu fi fost dezvăluite auditorului Societății. În calitate de membri ai Consiliului de Supraveghere, am luat toate măsurile rezonabile pentru a identifica orice informații de audit relevante și pentru a ne asigura că auditorul statutar a fost informat cu privire la acestea.



comitetul de conducere al băncii

Comitetul de conducere este principalul organ executiv al Băncii. Este compus din șapte membri și gestionează întreaga activitate a Băncii, de la probleme curente până la sarcini strategice pe termen lung, în conformitate cu strategia aprobată de Consiliul băncii. Ulterior datei de 31 decembrie 2025, Comitetul de Conducere a fost format din șase membri, mandatul fostului Președinte Giorgi Shagidze expirând la acea dată. Membrii Comitetului de Conducere sunt numiți de către Consiliul băncii fiind identificați și propuși de către Președintele Comitetului de Conducere și Comitetul de Numire și Remunerare, în conformitate cu Statutul Băncii și prevederile legislației în vigoare.

Repartizarea pe sexe a comitetului de conducere

5 Bărbați **2** Femei

Repartizarea pe vârste a comitetului de conducere

3 30-50y **4** >50y



Giorgi Shagidze
Președintele Comitetului de Conducere, CEO (mandat încheiat 31/12/25)

A aderat la maib ca CEO în 2021.
2010–2020: Director General Adjunct și Director Financiar, precum și membru al Consiliului de Administrație la TBC.
2008–2010: Director Executiv Operațiuni Globale la Barclays Bank.
Director General Adjunct al People's Bank of Georgia (2005–2007).
Alte poziții din trecut: Membru al Consiliilor de Supraveghere ale Synergy Capital și Bursei de Valori din Georgia.
A absolvit Universitatea de Stat din Tbilisi în 1997 și a obținut un MBA de la Cambridge Judge Business School în 2008, CFA.



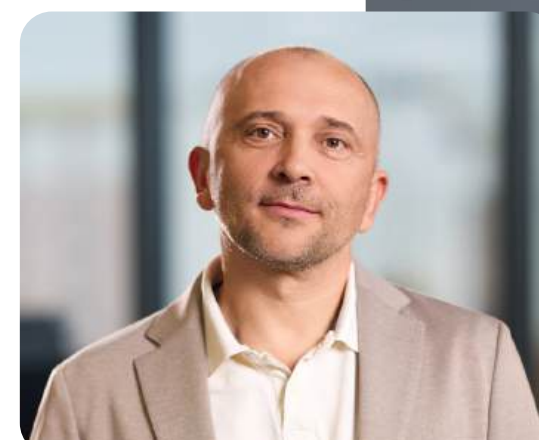
Aliona Stratan
Prim-Vicepreședintă a Comitetului de Conducere, responsabilă de activitatea Diviziei Activitate Retail

S-a alăturat maib în 2020, cu o vastă experiență la ABB Bank Armenia, VTB Bank Armenia, ProCredit Bank Georgia și Banca Națională a Moldovei.
Președinta Consiliilor maib–Leasing și Moldmediacard SRL, membră a AmCham Moldova.
Deține un MBA de la Grenoble Graduate School of Business.



Macar Stoianov
Vicepreședinte al Comitetului de Conducere, responsabil de activitatea Diviziei Finanțe

În conformitate cu decizia Consiliului Băncii din 18 decembrie 2025, adițional este responsabil de diviziile Resurse Umane, Marketing, Centrul de Excelență în IA și Oficiul Quarterly Business Review.
S-a alăturat maib în 2022 după șapte ani la McKinsey & Company, lucrând în domenii de strategie, finanțe, risc și transformare digitală.
A deținut anterior funcții în cadrul grupurilor KBC și ING.
Deține un MBA de la Vlerick Business School; titularul titlurilor CFA și FRM.
Din 2026 membru neexecutiv al Consiliului de Administrare al Maib IFN, S.A.



Andrii Glevatskyi
Vicepreședinte al Comitetului de Conducere, responsabil de activitatea Diviziei Business Banking

S-a alăturat maib în 2019 în calitate de Consilier în Riscuri, numit în Comitetul de Conducere al maib în funcția de Vicepreședinte Divizia Riscuri și, ulterior, în 2021 – în funcția de Vicepreședinte divizia Business Banking (IMM);
A deținut anterior funcții senior de management al riscului la Raiffeisen Bank Aval Ucraina, inclusiv Șef Retail Risks.
Absolvent al Universității Agrare Naționale.



Stela Recean
Vicepreședintă al Comitetului de Conducere al Băncii, responsabilă de activitatea Diviziei Riscuri și Conformitate

S-a alăturat maib în 2014 ca Șef al Departamentului de Conformitate; numită Vicepreședintă în 2018, și a preluat în 2021 activitatea diviziei Riscuri și Conformitate.
A deținut anterior poziții în cadrul PwC Moldova, inclusiv cea de Senior Manager (assurance services) și administrator.
Membră a Consiliului Asociației Businessului European și maib leasing; Membră ACCA și ACAMS; auditor autorizat.



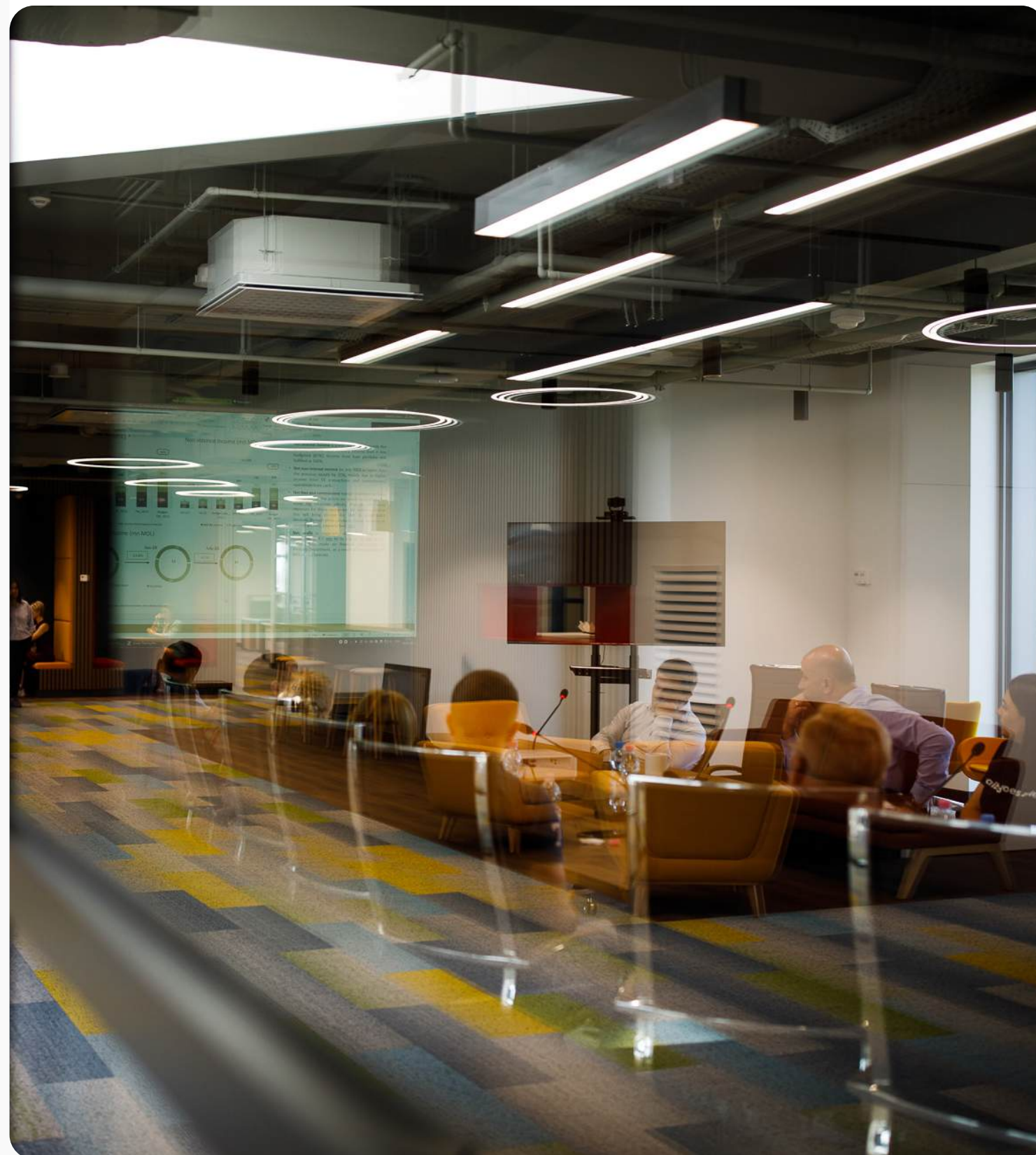
Marcel Teleuca
Vicepreședinte al Comitetului de Conducere, responsabil de activitatea Diviziei Operațiuni și Logistică

În conformitate cu decizia Consiliului Băncii din 18.12.2025, adițional este responsabil de activitatea Diviziei Tehnologii Informaționale, Departamentului (Orchestra) de Management al Securității Informației și Oficiul Președintelui;
Membrul al Comitetului de Conducere din 2010.
La maib din 1994, deținând funcții inclusiv de Șef de trezorerie, șef de tranzacții, dealer, anterior deținând funcția de Șef al Trezoreriei la BTR Bank.
Absolvent al Academiei de Studii Economice din Moldova.



Alexandru Sonic
Vicepreședinte al Comitetului de Conducere, responsabil de activitatea Diviziei Corporate Banking și Investiții

În conformitate cu decizia Consiliului Băncii din 18.12.2025, adițional este responsabil de activitatea Oficiului Sustenabilitate și Relații cu Investitorii (ESG).
S-a alăturat maib în 2024, cu o carieră de peste 15 ani în centre financiare globale și în Europa de Est, este recunoscut pentru contribuțiile sale în domeniul financiar, investițional și al guvernării economice, inclusiv experiența de peste 10 ani la în cadrul Morgan Stanley, una dintre cele mai importante bănci de investiții din lume;
Președinte al Consiliului Bursei Internaționale a Moldovei din 2026.
Deține diplome BA și MA de la Universitatea Oxford.



sustenabilitate

Mediul de Reglementare

Sustenabilitatea continuă să câștige teren în Moldova, pe măsură ce țara avansează în alinierea cu cadrele de reglementare și prioritățile de politică ale Uniunii Europene. În 2025, agenda sustenabilității a progresat în continuare, Banca Națională a Moldovei elaborând un proiect de taxonomie pentru finanțarea sustenabilă, introducând un sistem de clasificare structurat pentru identificarea activităților economice durabile din punct de vedere ecologic. Această inițiativă reprezintă un pas important spre armonizarea sectorului financiar al Moldovei cu standardele europene de sustenabilitate în curs de apariție.

Comisia Europeană a evaluat progresele Moldovei în ceea ce privește reformele legate de aderare (Raportul de Extindere), inclusiv agenda verde, și și-a publicat concluziile în noiembrie 2025. Raportul a constatat că Moldova a atins „un anumit nivel de pregătire” la Clusterul 4 privind Agenda Verde, ceea ce înseamnă că trebuie să accelereze reformele în acest domeniu.

Parlamentul European a adoptat modificări majore la Directiva privind Raportarea Corporativă de Sustenabilitate (CSRD) și la Directiva privind Diligența Corporativă în materie de Sustenabilitate (CSDDD) în 2025. A majorat pragurile de personal atât pentru CSRD, cât și pentru CSDDD, îngustând semnificativ sfera companiilor supuse obligațiilor obligatorii de raportare a sustenabilității și de diligență. Dacă ar fi transpuse în Moldova, aceasta ar semnifica că doar câteva companii ar fi supuse acestor cerințe. În urma retragerii SUA din Acordul de la Paris, Alianța Bancară Net-Zero convocată de ONU s-a dizolvat, marcând o retragere notabilă față de angajamentele colective net-zero în sectorul bancar global.

Sustenabilitatea la maib

Maib recunoaște importanța sustenabilității. Construind pe fundamentele stabilite în anii anteriori, 2025 a marcat progrese suplimentare în consolidarea guvernantei, extinderea activităților de finanțare sustenabilă și integrarea mai profundă a principiilor ESG în operațiuni și procese decizionale.

Portofoliu verde maib (mii MDL)

Categorie	31/12/2025	31/12/2024
Portofoliu IMM		
Energie regenerabilă	562	440
Eficiență energetică	2	0
Transport electric	1	0
Total portofoliu IMM	565	440
Portofoliu Corporate		
Energie regenerabilă	703	449
Eficiență energetică	18	0
Transport electric	33	59
Total portofoliu Corporate	754	508
	1,319	947

*Creditele verzi sunt clasificate în conformitate cu propria taxonomie verde provizorie a maib. (Sursă: rapoartele de management maib; cifrele nu includ dobânda acumulată.)

Pilonii Strategici ai Sustenabilității maib

Cadrul de sustenabilitate al maib continuă să fie structurat în jurul a șase piloni strategici concepuți pentru a crea valoare pe termen lung pentru societate, mediu și părțile noastre interesate.

1. Climate Inițiativa privind Riscul Climatic și Guvernanță

În 2025, maib a continuat să dezvolte cadrul de management al riscului climatic, care urmărește integrarea riscurilor legate de climă în arhitectura mai largă de management al riscurilor a Băncii. Am implementat Sistemul de Management de Mediu și Social pentru clienții noștri de Business Banking și Corporate. Această inițiativă susține alinierea cu așteptările de reglementare în evoluție la nivel național și european.

Pe parcursul anului, am consolidat suplimentar structurile noastre de guvernanță prin:

- implementarea unui tablou de bord trimestrial de sustenabilitate care monitorizează indicatorii ESG de bază
- integrarea indicatorilor de performanță ESG în compensarea managementului începând cu 2025.

2. Transparență

Transparența rămâne o piatră de temelie a abordării noastre față de sustenabilitate. În 2025, maib a publicat al treilea Raport de Sustenabilitate, întocmit în conformitate cu standardele Global Reporting Initiative (GRI). Am primit, de asemenea, al treilea Rating de Risc ESG de la Sustainalytics, reafirmând progresele înregistrate în gestionarea riscurilor de mediu, social și de guvernanță. În plus, inițiativele de sustenabilitate ale maib au fost recunoscute prin premii internaționale din partea BERD, reflectând recunoașterea externă în creștere a performanței și angajamentului ESG al Băncii.

3. Produse verzi și sustenabile

Finanțarea sustenabilă rămâne o componentă-cheie a strategiei noastre pe termen lung. Până la sfârșitul anului 2025, maib și-a depășit țintele inițiale de creditare verde înainte de termen, portofoliul total de credite verzi și sustenabile depășind ținta stabilită. La finalul anului, soldul creditelor verzi și sustenabile a depășit MDL 1.3 miliarde*, reflectând cererea crescândă de investiții responsabile față de mediu și angajamentul băncii de a susține tranziția energetică a Moldovei.

În 2025, maib a acordat 71 de credite verzi IMM-urilor, în valoare totală de MDL 145 milioane, susținând investiții în energie regenerabilă, eficiență energetică și tehnologii sustenabile.

La nivel corporativ, banca a finanțat 19 proiecte de energie regenerabilă, față de 12 în 2024, aducând portofoliul total în acest segment la MDL 752 milioane la 31 decembrie 2025. Deburșările totale de credite verzi corporate au atins MDL 311 milioane pe parcursul anului.

4. Sănătate Financiară și Incluziune

Promovarea incluziunii financiare și îmbunătățirea accesului la servicii bancare rămân o prioritate importantă pentru maib. În 2025, Banca a introdus procesul digital complet de onboarding pentru diaspora moldovenească, permițând cetățenilor care locuiesc în străinătate – inclusiv în Uniunea Europeană și Regatul Unit – să deschidă conturi și să primească carduri virtuale integral online prin aplicația mobilă maibank. Educația financiară a rămas un pilon esențial al sustenabilității noastre sociale. Pe parcursul anului, 915 studenți din diferite grupe de vârstă au participat la lecții de educație financiară susținute de profesioniștii maib.

5. Oameni

Angajații noștri sunt centrali pentru sustenabilitatea pe termen lung a organizației. În 2025, maib a continuat să investească în dezvoltarea, implicarea și bunăstarea angajaților.

Realizări-cheie:

- 90% implicarea angajaților
- recunoaștere ca unul dintre primii 10 angajatori din Moldova
- o medie de peste 34 de ore de formare per angajat, reprezentând o creștere de 23.6% față de 2024.

6. Operațiuni Sustenabile

Reducerea amprentei de mediu operaționale rămâne o prioritate continuă. În 2025, maib a implementat multiple inițiative vizând optimizarea consumului de energie, căldură, apă și hârtie în sediul central și rețeaua de sucursale a Băncii. Un jalon major a fost atins cu maib park, sediul central al băncii, care funcționează pe 100% electricitate regenerabilă din aprilie 2025. În plus, banca a susținut dezvoltarea unuia dintre cele mai mari parcuri fotovoltaice din Moldova (capacitate 50 MW), contribuind la tranziția energetică regenerabilă a țării.

Guvernanța Sustenabilității și Direcția de viitor

Privind înainte, maib va continua să integreze mai profund principiile sustenabilității în cadrul de guvernanță, strategia de business și procesele operaționale. Integrarea indicatorilor ESG în compensarea managementului, combinată cu structuri de guvernanță consolidate și monitorizarea periodică a performanței ESG, reprezintă un pas semnificativ spre asigurarea sustenabilității pe termen lung și alinierii cu obiectivele de sustenabilitate.



responsabilitate socială corporativă, filantropie și sponsorizare



Responsabilitatea socială corporativă la maib

Maib are un program îndelungat de Responsabilitate Socială Corporativă (RSC). Banca recunoaște importanța contribuției pozitive la societate – dincolo de activitățile sale comerciale de bază.

Cum abordează maib RSC

Programul RSC al maib este construit pe convingerea că succesul de afaceri pe termen lung și progresul social sunt inseparabile. Mai degrabă decât gesturi punctuale, maib urmărește parteneriate multianuale cu instituții și comunități pentru a genera impact măsurabil și durabil.

Activitatea RSC a maib este organizată în jurul a șase piloni strategici:

- Educație – educație financiară pentru toate grupele de vârstă, sprijinirea educației generale;
- Mândrie Națională – celebrarea identității, patrimoniului și culturii naționale;
- FinTech și Inovație – dezvoltarea ecosistemului digital și antreprenorial al Moldovei;
- Cultură și Artă – sprijinirea instituțiilor naționale și accesibilizarea artei;
- Sport – sprijinirea echipelor naționale, competițiilor sportive majore și sportului de masă;
- Mediu și Comunitate – inițiative de mediu și sociale, voluntariat.



Prezentarea RSC 2025

Educație:

În 2025, maib a continuat să-și aprofundeze investiția în educație, acoperind copilăria timpurie, tineretul și dezvoltarea profesională:

- parteneriat cu UNICEF pentru crearea și renovarea unei grupe de creșă la o grădiniță din Hâncești;
- sprijinirea elaborării „ABC-darul Solidarității”, o resursă practică de abilități de viață pentru copii;
- sprijinirea programelor și competițiilor pentru studenți cu vârste între 14 și 19 ani în IT (Tekwill Junior Ambassadors), educație financiară, arhitectură verde și inginerie (STEAM Challenge).
- acordarea a cinci burse anuale „You Drive IT” pentru femeii în IT; burse bazate pe merit pentru studenți merituosi la drept;
- sprijinirea Galei Absolvenților UTM și a Galei Studenților Originari din Republica Moldova;
- alocarea a 1.2 mln MDL pentru formarea personalului medical de urgență, contribuind la Centrul de Formare în Medicină de Urgență.

Mândrie Națională :

- Sponsorizarea „Flavours of Romania and the Republic of Moldova” („Aromele României și Republicii Moldova”), prima serie Netflix filmată în Moldova, susținând producătorii locali și gastronomia moldovenească.
- Celebrarea Zilei Naționale a lei cu o expoziție de costum tradițional la maib park, încurajând personalul să poarte port tradițional.
- Lansarea proiectului fotografic „Descoperă Moldova”, prezentând locurile pitorești ale țării pentru publicul local și diasporă.
- Partener General alături de Mastercard al Zilei Naționale a Vinului, una dintre cele mai semnificative sărbători naționale ale țării.

FinTech și Inovație:

- Partener al StartUp Moldova Summit, conectând startup-uri, investitori și lideri ai ecosistemului.
- Sponsorizarea Premiului pentru Inovație la MITP Award, recunoscând excelența în sectorul IT.
- Susținerea organizării Conferinței Fintech Moldova, facilitând dialogul în banking, startup-uri și autorități de reglementare.
- Sprijinirea Business Innovation Summit, Moldova DevCon și evenimentelor TechWomen.

Cultură și Artă:

- Partener General al Teatrului Național „Mihai Eminescu” – o premieră pentru bancă – susținând teatrul clasic și contemporan în Moldova și diasporă.
- Susținerea Festivalului „DescOperă”, aducând opera mai aproape de spectatori prin spectacole în spații neconvenționale.
- Partener General al ACT: Festival, primul festival de artă digitală din țară.

Sport:

- Partener principal alături de Mastercard, al Federației Moldovenești de Fotbal, al echipei naționale de fotbal și al proiectului „Fotbal în școli” (399 de școli).
- Partener general alături de Mastercard al maratonului anual Chișinău 2025 cu – peste 10 000 de participanți din aproximativ 50 de țări.

Mediu și Comunitate:

- Peste 270 de angajați maib au participat la a doua ediție a inițiativei „Pădurea Prieteniei” cu Kaufland, Coca-Cola HBC Moldova și Tucano Coffee – 12 specii native plantate pe 4 hectare.
- Angajații au activat ca voluntari în inițiative comunitare, inclusiv colectarea de alimente pentru campania „Masa Bucuriei” (Misiunea Socială Diaconia) și cadouri de Crăciun pentru peste 120 de copii din familii vulnerabile (The Moldova Project).



Elena Stepanov,
Director Executiv, Asociația
Națională de Turism Receptor și
Intern din Moldova (ANTRIM)

„Documentarul „Aromele României și Moldovei”, transmis pe Netflix, a oferit o perspectivă autentică asupra patrimoniului cultural și gastronomic al Moldovei – spusă prin tradițiile, bucătăria și oamenii săi. Producția a evidențiat potențialul Moldovei ca destinație turistică distinctă și a contribuit la creșterea profilului său internațional. Maib a susținut această inițiativă pe toată durata sa, aliniată cu un obiectiv comun de creștere a vizibilității Moldovei pe scena globală. Parteneriatul nostru a contribuit la prezentarea sectorului viticol al țării, a tradițiilor conservate și a ofertei de turism bazat pe experiență. Considerăm „Aromele României și Republicii Moldova” ca o contribuție semnificativă la poziționarea mai largă a Moldovei ca destinație de călătorie. Aprecierăm parteneriatul maib în acest proiect și impactul tangibil pe care l-a generat.”

audit intern

Numărul de persoane care lucrează în auditul intern la maib – 17, inclusiv 2 auditori IT (2024: 17 auditori, inclusiv 2 auditori IT).

Majoritatea membrilor echipei au experiență vastă în banking, managementul riscurilor, precum și între 5 și 16 ani de experiență în auditul intern.

Ce face auditul intern

Scopul principal al activității Departamentului de Audit Intern este de a furniza asigurare independentă și obiectivă că procesele de management al riscurilor, guvernanță și control intern ale băncii funcționează eficient, atât în conformitate cu prevederile cerințelor legale și de reglementare, cât și ale reglementărilor interne ale băncii. Independența Auditului Intern la maib este asigurată prin raportarea directă la Consiliul de Supraveghere al băncii și angajamentul continuu cu Comitetul de Audit al Consiliului de Supraveghere.

Ce s-a realizat în 2025

În 2025, activitatea de Audit Intern s-a desfășurat conform planului anual de audit, revizuit și coordonat în prealabil cu Comitetul de Audit și Comitetul de Risc și aprobat de Consiliul de Supraveghere al băncii. Comitetul de Audit a desfășurat 4 ședințe în 2025. Metodologia utilizată pentru elaborarea planului de audit a fost abordarea bazată pe risc, conform Universului de Audit și priorităților stabilite, în concordanță cu strategia de dezvoltare și de business a maib. Șeful Departamentului de Audit Intern a interacționat regulat cu și a raportat rezultatele activității de audit organelor de conducere ale băncii: Consiliul de Supraveghere, Comitetul de Audit și Comitetul de Management al băncii.

În 2025, Auditul Intern a realizat 36 de misiuni de audit și 4 rapoarte trimestriale de audit adresate Comitetului de Audit, rezumând constatările și recomandările. În plus, au fost efectuate 4 misiuni de urmărire pentru monitorizarea implementării și a statutului recomandărilor din anii anteriori, precum și a termenelor de răspuns ale managementului. Conform metodologiei aprobate de audit intern, au fost definite 4 niveluri de rating pentru rapoartele de audit intern, de la bun la nesatisfăcător.

Domenii principale acoperite în 2025

- prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului;
- tranzacțiile încheiate între bancă și părțile sale afiliate;
- procesul intern de adecvare a capitalului/managementul lichidității;
- politica de remunerare a maib;
- funcțiile de management al riscurilor și conformitate;
- creditarea în business banking;
- managementul garanțiilor;
- cerințele de securitate cibernetică pentru sistemele critice;
- managementul accesului;
- alte subiecte semnificative relevante pentru activitatea băncii.

Ca parte a activității Departamentului de Audit Intern, auditorii interni își dezvoltă continuu competențele profesionale prin activități de formare și perfecționare. În activitatea lor, auditorii interni aplică și sunt ghidați de principii precum:

- obiectivitatea;
- confidențialitatea;
- competența.

Planuri pentru 2026 și ulterior

Pentru 2026, Departamentul de Audit Intern a adoptat un plan de lucru, bazat pe analiza riscurilor de activitate, strategia băncii, constatările din anii anteriori, cerințele de reglementare și alte subiecte prioritare identificate.

Departamentul de Audit Intern asigură dezvoltarea profesională continuă a membrilor săi de echipă pentru a se asigura că nivelul de competențe și experiență necesar este adecvat. Banca continuă să investească în formări și certificări pentru echipă. În 2025, 2 membri ai echipei de audit intern au continuat procesul de obținere a certificării recunoscute global pentru profesioniștii în audit intern – Certified Internal Auditor (CIA).



relații cu investitorii

Funcția de relații cu investitorii

Echipele noastre de Relații cu Investitorii (RI) asigură o comunicare transparentă și pro activă cu acționarii și potențialii investitori. Funcția RI furnizează actualizări în timp util, facilitează dialogul și asigură că feedback-ul investitorilor este luat în considerare în deciziile strategice. Datele de contact ale echipei RI maib:

Email: IR@maib.md, evgenii.risovitch@maib.md

Telefon +373 68 40 34 77

Relațiile cu acționarii

Relațiile cu acționarii se ocupă de conformitatea reglementară cu cerințele Băncii Naționale a Moldovei privind dezvoltarea acționariatului și potențialele conflicte de interese. De asemenea, administrează plățile de dividende. Datele de contact ale echipei maib pentru relații cu acționarii:

Email: Marcel.lazar@maib.md

Telefon: +373 22 303 615, +373 22 303 618

Rapoarte trimestriale și alte dezvoltări extinse

Publicăm rapoarte financiare trimestriale detaliate, oferind informații despre performanța, strategia și perspectivele noastre. Aceste rapoarte sunt disponibile pe site-ul nostru RI și distribuite investitorilor. Incluz informații financiare și operaționale detaliate, detalii ale deciziilor importante și strategia băncii. Publicăm, de asemenea, Raportul Anual și situațiile financiare cu o descriere extinsă a activității noastre și a evenimentelor-cheie.

Convorbiri trimestriale cu managementul

În 2025 am continuat practica convorbirilor trimestriale publice cu managementul, deschise acționarilor, potențialilor investitori, membrilor presei și oricărei alte părți interesate. În cadrul convorbirilor trimestriale discutăm rezultatele, răspundem la întrebările investitorilor și furnizăm actualizări operaționale. Aceste convorbiri reprezintă un canal esențial de angajament direct cu acționarii și potențialii investitori. Publicăm înregistrările acestor convorbiri pe site-ul RI.

Site-ul de relații cu investitorii și comunicatele de presă

Site-ul nostru dedicat RI (ir.maib.md) servește drept hub central pentru dezvoltări financiare, prezentări, dosare de reglementare și actualizări pentru investitori, asigurând accesul ușor la informații-cheie. Ne asigurăm că toate informațiile dezvoltate public sunt accesibile în mod egal tuturor investitorilor. În 2025, site-ul a înregistrat 16.000 de vizitatori, aproximativ 60% din Moldova și restul din străinătate. Cele mai solicitate pagini ale site-ului în ultimul an au fost Raportul Anual, Informații despre Dividende și comunicatele de presă. Menținem, de asemenea, actualizări regulate prin e-mail cu o listă de distribuție de peste 1.000 de abonați. Aceste actualizări acoperă evoluții importante și actualizări de business.

Adunarea generală anuală a acționarilor (AGA)

AGA oferă acționarilor oportunitatea de a vota pe probleme-cheie, de a asculta conducerea și de a discuta performanța și strategia companiei. Managementul maib prezintă performanța băncii și viziunea sa de viitor. Președinții Comitetelor și Președintele Consiliului de Supraveghere sunt disponibili pentru a discuta preocupările acționarilor la AGA și în orice moment pe parcursul anului. În 2025, 76.6% din acționari au participat la AGA.

Conferințe și roadshow-uri

Participăm activ la conferințe pentru investitori și organizăm roadshow-uri pe piețele financiare-cheie, interacționând cu investitori instituționali și analiști. În 2025, maib a participat la 2 conferințe internaționale pentru investitori. Ca parte a acestor conferințe, maib a desfășurat 14 întâlniri cu investitori instituționali internaționali.

Evenimente pentru investitori

Dincolo de întâlnirile formale, organizăm zile ale investitorului și evenimente dedicate pentru a aprofunda relațiile, a oferi perspective de business și a prezenta oportunități de creștere. În 2025 nu am organizat astfel de evenimente, dar planificăm să reluăm în viitorul apropiat.

Feedback-ul investitorilor

Menținem un proces structurat de captare și acționare pe baza feedback-ului investitorilor. În urma întâlnirilor cu investitorii, echipa RI compilează temele principale și le abordează în dezvoltările continue pentru investitori, precum raportul trimestrial, raportul anual, dezvoltările de pe site-ul RI și comunicatele RI. Temele principale ale investitorilor în 2025 au fost contextul politic din Moldova, în special rezultatul alegerilor parlamentare, mediul macroeconomic din Moldova, cum ar fi perspectivele inflaționiste și deficitul comercial, strategia digitală a maib în Moldova, situația de pe piața imobiliară și diverse teme de reglementare.

Performanța prețului acțiunilor în 2025

Acțiunile maib sunt cele mai tranzacționate valori mobiliare de la Bursa de Valori a Moldovei. În 2025, volumul total de tranzacționare al acțiunilor maib a atins 514 mii de acțiuni (aproximativ 0.5% din totalul acțiunilor în circulație), cu un preț de deschidere de MDL 90 și un preț de închidere de MDL 140, o creștere de 56% pe parcursul anului.

gestionarea riscurilor



Stela Recean
Vicepresedinte al Comitetului de Conducere, Divizia Risc și Conformitate

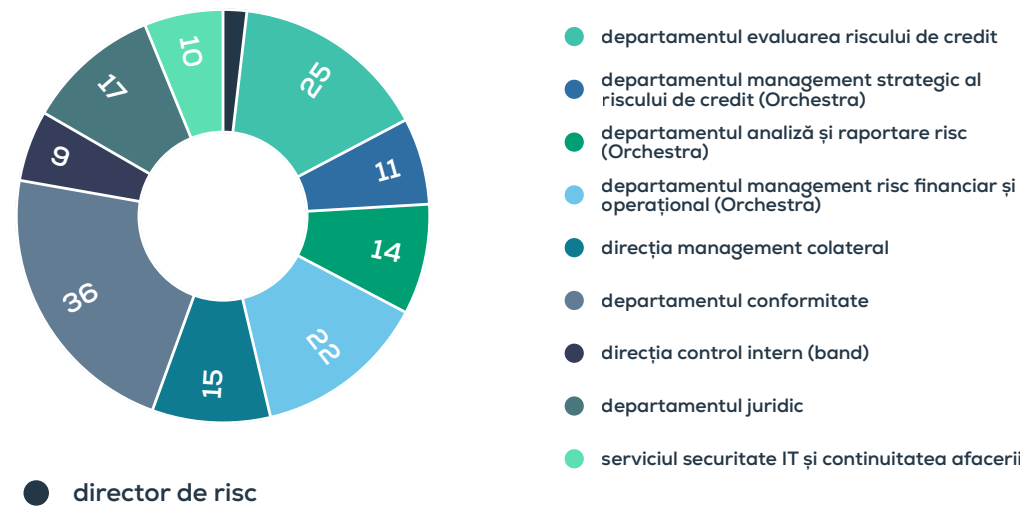
Administrarea riscurilor – o componentă fundamentală a culturii responsabile maib

La maib, identificarea, evaluarea, gestionarea și monitorizarea riscurilor reprezintă un aspect fundamental al cadrului nostru operațional. Aceasta se realizează printr-un mediu de control structurat, susținut de politici, proceduri, niveluri de autoritate delegate și un sistem solid de raportare. Consiliul confirmă faptul că cadrul de management al riscurilor al maib a rămas operațional pe tot parcursul anului de referință și continuă să fie integrat în procesele de planificare strategică și evaluare a viabilității băncii.

Prezentare generală

Consiliul maib, susținut de Comitetele de Audit și Risc și de Comitetul de Conducere a Băncii, poartă responsabilitatea finală pentru supravegherea managementului riscurilor și a controalelor interne. Credem cu fermitate că un cadru eficace de risc necesită o cultură puternică de conștientizare a riscurilor, înrădăcinată în bancă. Această secțiune prezintă modul în care managementul riscurilor este integrat în activitățile zilnice de business.

angajați în Managementul Riscului 160 (în creștere față de 146 față de anul precedent)



sursa: raportul de management maib

Cadrul de management al riscurilor al maib

Consiliul supraveghează și aprobă nivelul băncii de acceptare a riscurilor, asigurând alinierea între expunerile la risc și obiectivele strategice. Revizuirile periodice, realizate în colaborare cu Comitetele de Audit și Risc, evaluează eficacitatea proceselor de management ale riscurilor. Identificarea riscurilor este un proces bottom-up, Comitetul de Conducere fiind responsabil de implementarea strategiilor și politicilor de risc. Fiecare risc identificat este măsurat, monitorizat și atenuat în conformitate cu politicile maib. Comitetul de Conducere evaluează continuu expunerile la risc și asigură conformitatea privind controalele interne.

Procesul nostru structurat de raportare asigură că riscurile critice sunt escadate la nivelurile de autoritate adecvate, oferind asigurare atât Consiliului, cât și Comitetelor sale. Revizuirile trimestriale – alături de evaluările ad-hoc atunci când este necesar – permit răspunsuri în timp util la evoluțiile-cheie ale riscurilor.

Control intern

Consiliul este responsabil pentru evaluarea și aprobarea cadrului de control intern, asigurând relevanța și eficiența acestuia. Revizuirile periodice evaluează eficacitatea controalelor de risc. Anumite decizii-cheie, cum ar fi cheltuielile majore, achizițiile, cedările și contractele semnificative, rămân sub supravegherea directă a Consiliului.

Comitetele de Audit și Risc, în coordonare cu executivii de risc senior și auditul intern, asigură monitorizarea continuă a controalelor interne. Auditul Intern, printr-un program anual aprobat de Comitetul de Audit, realizează revizuirii independente pentru a întări fiabilitatea practicilor de management ale riscurilor.

Managementul riscurilor bancare

Maib separă în mod clar activitățile de asumare a riscurilor de funcțiile de gestionare a riscurilor, pentru a menține o structură independentă de supraveghere a riscurilor. Abordarea noastră implică evaluarea continuă a riscurilor în fiecare etapă a unei operațiuni, inclusiv:

- identificarea riscurilor;
- evaluarea calitativă și cantitativă a riscurilor;
- definirea nivelurilor acceptabile de risc;
- monitorizarea și atenuarea continuă a riscurilor;
- controale adaptate pentru a reflecta condițiile de risc în evoluție;

Principalele organisme de guvernanță responsabile de managementul riscurilor includ Consiliul de Supraveghere, Comitetul de Audit, Comitetul de Risc, Consiliul de Conducere, Divizia de Risc și Conformitate, precum și Auditul Intern. Consiliul de Supraveghere joacă un rol esențial în supravegherea managementului riscurilor, asigurând eficacitatea cadrelor și conformitatea cu cerințele de reglementare. Acesta oferă direcție strategică, analizează rapoartele de risc și se asigură că măsurile de diminuare a riscurilor sunt implementate eficient. Consiliul de Conducere este responsabil de implementarea strategiei de risc a băncii, a politicilor și procedurilor aferente, delegând funcții specifice de gestionare a riscurilor diferitelor entități decizionale din cadrul băncii. Funcția de Audit Intern evaluează în mod independent operațiunile, sistemele și cadrele de risc ale băncii, oferind asigurare privind eficacitatea controalelor interne. Aceasta asigură identificarea, măsurarea și gestionarea adecvată a principalelor riscuri, inclusiv riscurile de credit, operaționale, de piață, de lichiditate și de conformitate. De asemenea, evaluează respectarea politicilor de risc, a cerințelor de reglementare și a standardelor interne. În plus, Auditul Intern realizează anual o revizuire independentă a conformității băncii cu programele de prevenire a spălării banilor (AML) și finanțării terorismului (CTF), asigurând respectarea reglementărilor aplicabile.

Funcția de administrare a riscurilor

Administrarea riscurilor funcționează independent de liniile de business, cu o distincție organizațională clară la nivel de management. Un membru dedicat al Consiliului de Conducere supraveghează exclusiv managementul riscurilor, asigurând separarea activităților operaționale de supravegherea riscurilor. Consiliul Băncii numește un Director Riscuri, care are acces direct la Consiliu și drept de veto asupra deciziilor Comitetului de Credit.

Divizia de Risc și Conformitate este responsabilă de:

- implementarea unor cadre eficiente de management al riscurilor;
- furnizarea de perspective legate de risc pentru a informa predispoziția la risc a băncii;
- asigurarea că profilurile de risc se aliniază cu așteptările de reglementare;
- transpunerea predispoziției la risc în limite interne specifice;
- monitorizarea expunerilor la risc și evaluarea impactului acestora asupra obiectivelor strategice ale băncii;
- evaluarea modificărilor majore și a tranzacțiilor excepționale în raport cu postura de risc a băncii.

Implementarea sistemului de management al riscurilor

Comitetul de Conducere supraveghează strategia de risc, predispoziția la risc și implementarea unui cadru structurat de management al riscurilor. Acesta asigură funcționarea eficace a structurilor de guvernanță și a controalelor interne, cu funcții independente de risc, conformitate și audit, imputernicite și bine dotate cu resurse.

Comitetul de Gestionare a Activelor și Pasivelor (ALCO) gestionează riscurile financiare-cheie, inclusiv corespunderea capitalului, riscurile de piață, riscurile de lichiditate și riscurile de rată a dobânzii. Principalele responsabilități ale ALCO includ:

- monitorizarea expunerilor la riscul de lichiditate;
- optimizarea structurilor activ-pasiv;
- stabilirea și ajustarea limitelor de lichiditate;
- recomandarea modelelor de evaluare a riscurilor și a scenariilor de testare la stres;
- revizuirea rapoartelor de lichiditate și recomandarea de acțiuni după caz.

Prezidat de CEO, ALCO se întrunește ori de câte ori este necesar, luând decizii prin vot majoritar. Departamentul de Evaluare a Riscului de Credit analizează bonitatea debitorilor și asigură conformitatea cu politicile de credit ale maib.

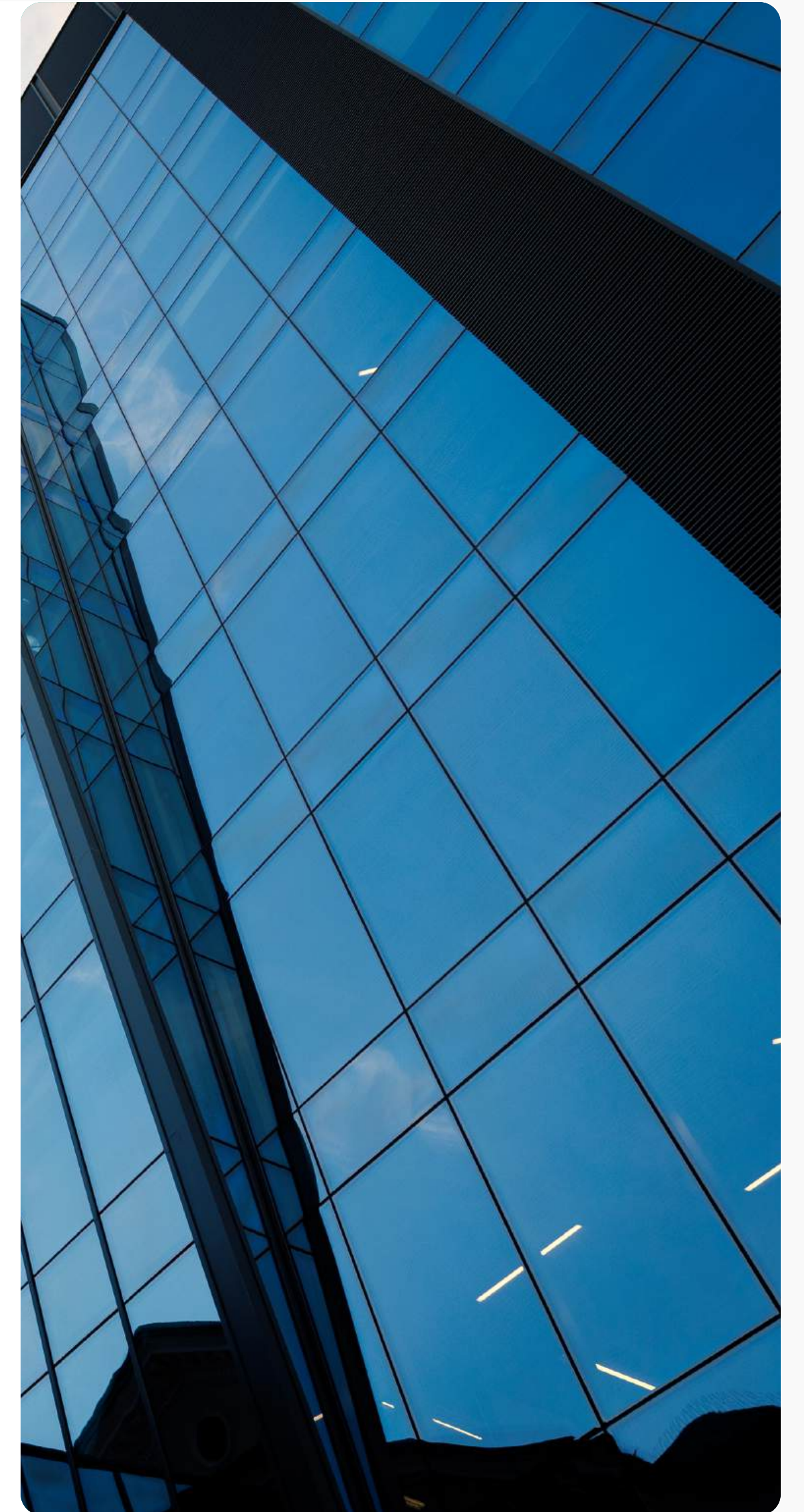
Departamentul de Management Strategic al Riscului de Credit supraveghează riscul de credit la nivel de portofoliu, dezvoltă modele pentru îmbunătățirea calității creditelor și reducerea pierderilor din creditare. Departamentul de Analiză și Raportare a Riscurilor agregă datele de risc, monitorizează indicatorii cheie și pregătește rapoarte pentru conducerea superioară și Consiliu, asigurând conformitatea cu reglementările și standardele IFRS. Departamentul de Management al Riscurilor Financiare și Operaționale supraveghează riscurile de piață, lichiditate și operaționale, asigurând robustețea și adaptabilitatea cadrului de management al riscurilor. Departamentul de Conformitate identifică, evaluează și monitorizează, conform metodologiilor dezvoltate și implementate, riscul de conformitate la care banca este expusă. Divizia de Control Intern efectuează controale operaționale asupra activităților non-creditare din subunitățile operaționale ale băncii, pentru a verifica respectarea prevederilor legislației în vigoare și a reglementărilor interne și pentru a minimiza riscul operațional. Departamentul Trezorerie gestionează operațiunile de schimb valutar, de pe piața monetară și portofoliile de valori mobiliare, asigurând respectarea limitelor de risc stabilite de ALCO. Departamentul Juridic asigură conformitatea cu reglementările, integrând modificările legislative în politicile și procedurile băncii. Fiecare departament urmează politici și proceduri aprobate de managementul riscurilor, care definesc responsabilitățile, fluxurile de lucru și cerințele de raportare.

Evaluarea și raportarea riscurilor

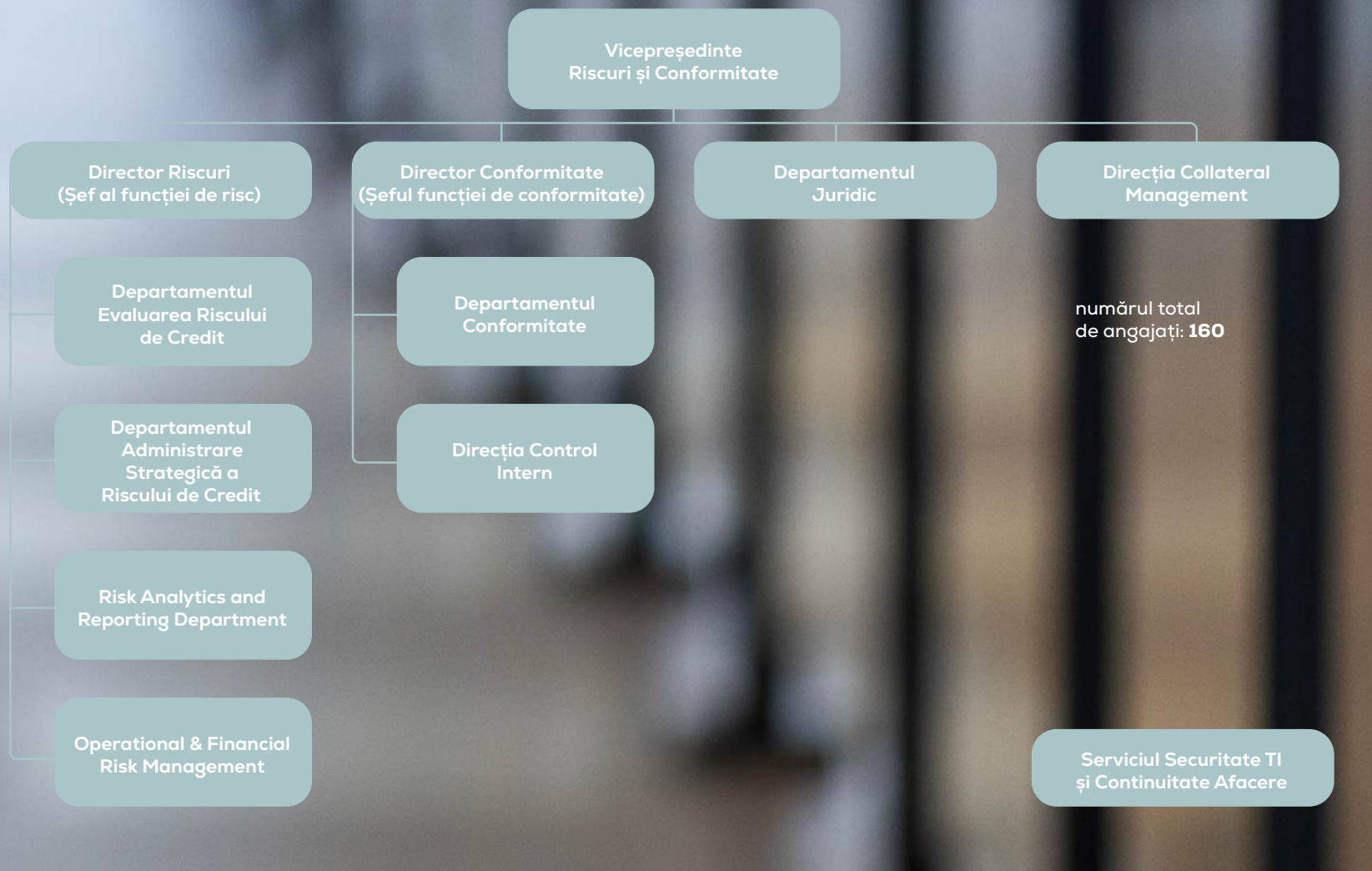
Maib evaluează expunerea la risc prin modele care încorporează atât pierderile estimate, cât și cele neașteptate, simulând scenarii extreme atunci când este necesar. Banca stabilește limite de risc aliniate cu obiectivele strategice și condițiile de piață.

Un sistem structurat de raportare asigură supravegherea riscurilor la toate nivelurile. Rapoartele lunare de risc rezumă conformitatea cu limitele de risc și indicatorii-cheie de risc pentru Comitetul de Conducere și diviziile relevante. Rapoartele trimestriale oferă o perspectivă cuprinzătoare asupra riscurilor pentru Consiliu și Comitetele de Supraveghere.

Rapoartele de risc sunt adaptate pentru diferite audiențe din cadrul Băncii, asigurând transparența și accesibilitatea perspectivelor de risc. Briefingurile zilnice adresate managementului senior asigură atenția imediată față de factorii de risc în evoluție, situația lichidității și evoluțiile de reglementare.



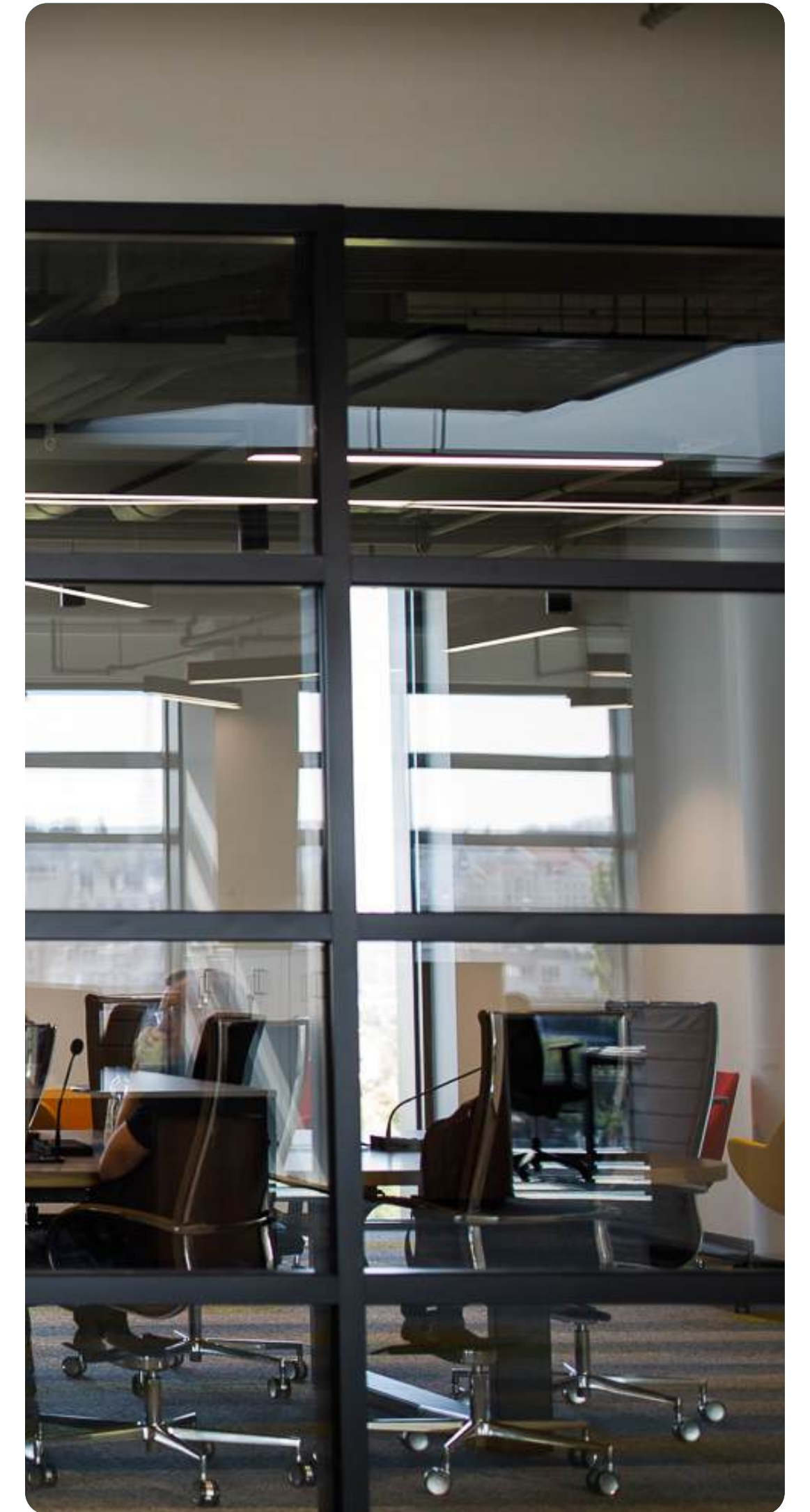
structura diviziei de risc și conformitate (la 31.12.2025)



-  Departamentul de Management al Riscului de Credit
-  Departamentul de Management Strategic al Riscului de Credit
-  Collateral Valuation and Monitoring Division
-  Divizia de Evaluare și Monitorizare a Garanțiilor
-  Compliance Department
-  Departamentul de Conformitate
-  Divizia de Securitate IT
-  Divizia de Control Intern

divizia risc și conformitate responsabilități principale

responsabilități principale	funcții principale
Gestionează riscurile de credit cu privire la anumiți debitori și evaluează eligibilitatea acestora la creditare, asigurând conformitatea cu Politicile de creditare ale Băncii și cerințele specifice produselor.	<ul style="list-style-type: none"> • Underwriting pentru segmentul retail (doar excepții) • Underwriting pe segmentul IMM și Corporate • Controlul creditului
Gestionează și evaluează riscul de credit pentru portofoliul total de credite; Oferă recomandări privind îmbunătățirea calității portofoliului de credite pentru a minimiza pierderile la credite; Elaborează modelele/metodele de control al calității portofoliului Băncii și asigură conformitatea cu Politicile de creditare ale Băncii și limitele stabilite.	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionarea portofoliului, inclusiv raportarea • Politici de creditare • Modelare • Riscuri DataMart
Gestionează și evaluează riscul de credit cu privire la garanții, stabilește prin reglementări interne criteriile de eligibilitate ale gajurilor pentru a garanta expunerile de credit ale clienților Corporate, Business Banking și Retail	<ul style="list-style-type: none"> • Managementul și evaluarea garanțiilor
Identifică și evaluează expunerile Băncii la riscurile operaționale, de plată, și de lichiditate. De asemenea, detectează zone critice de risc sau grupuri de operațiuni cu un nivel de risc crescut și dezvoltă proceduri de control intern pentru a aborda aceste riscuri, prin scheme de re proiectare a proceselor de afaceri (printre altele), inclusiv circulația documentelor, fluxurile de informații, distribuția funcțiilor, permisiunile și responsabilitate	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionarea riscurilor financiare (IRR, risc valutar, risc de lichiditate, risc de contrapartidă) și riscuri operaționale, inclusiv fraudă externă
Managementul expunerii Băncii la riscul de conformitate	<ul style="list-style-type: none"> • Prevenirea spălării banilor • Frauda internă • Conflict de interese • Codul de etică • Avertizare • Verificarea conformității produselor noi
	<ul style="list-style-type: none"> • Suport privind activitatea de creditare pentru fiecare linie de business (contracte de credit, documente, contracte de garanție, revizuirea produselor etc.) • Suport juridic general
Gestionează expunerea băncii la riscul de securitate IT, inclusiv riscul de securitate cibernetică	<ul style="list-style-type: none"> • Politica de securitate TI și protecția datelor • Managementul incidentelor • Planul de continuitate a afacerii • Managementul controlului accesului (accesul angajaților la sisteme, aplicații etc.)
Controale operaționale în subunitățile operaționale ale Băncii, pentru verificarea respectării prevederilor legislației în vigoare și a reglementărilor interne și minimizarea riscului operațional	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionarea riscurilor financiare (IRR, risc valutar, risc de lichiditate, risc de contrapartidă) și riscuri operaționale, inclusiv fraudă externă



principalele riscuri și incertitudini

Riscul de credit

Definiție: Riscul de credit este riscul că un împrumutat sau o contraparte nu va putea achita sumele datorate, integral sau parțial, la scadență.

Atenuare: Principiile generale ale politicii de credit ale Băncii sunt definite în Politicile de Credit, care stabilesc și procedurile de control și monitorizare a riscului de credit, precum și sistemele de management aferente. Politicile sunt revizuite anual sau mai frecvent, dacă este necesar, iar în urma acestor revizuirii sunt introduse noi criterii de acceptare a debitorilor și instrumente de monitorizare. Banca aplică metodologia de provizionare conform IFRS și cerințelor BNM pentru a respecta cadrul de reglementare. Banca gestionează riscul de credit prin stabilirea unor limite privind expunerea față de debitori individuali sau grupuri de debitori afiliați și prin respectarea limitelor impuse de BNM. De asemenea, riscul este diminuat prin solicitarea de garanții, cu accent pe imobile și echipamente. În 2025, Banca a continuat să își consolideze managementul riscului de credit prin contractarea de garanții pentru portofolii de credite emise de instituții financiare internaționale. Procesul de revizuire a calității creditelor permite identificarea timpurie a posibilelor modificări ale bonității contrapartidelor, inclusiv prin monitorizarea și reevaluarea garanțiilor.

Riscul de lichiditate

Definiție: Riscul de lichiditate reprezintă riscul ca Banca să întâmpine dificultăți în onorarea obligațiilor aferente pasivelor financiare.

Atenuare: Capacitatea Băncii de a-și onora obligațiile depinde de posibilitatea de a transforma activele în lichidități într-un interval de timp echivalent. Banca menține un surplus de lichiditate în portofolii de titluri de stat (inclusiv, la decembrie 2025, titluri în valută) și în plasamente interbancare pe termen scurt, care pot fi convertite rapid în numerar. De asemenea, Banca dispune de linii de credit angajate, accesibile pentru acoperirea necesarului de lichiditate, inclusiv prin facilitățile de refinanțare oferite de BNM. În plus, Banca menține nivelul necesar de active lichide în depozite (rezerve obligatorii) la BNM, în funcție de volumul fondurilor atrase de la clienți.

Combaterea spălării banilor și finanțării terorismului (AML/CTF) și conformitatea cu sancțiunile

Departamentul de Conformitate al Băncii este responsabil pentru proiectarea, implementarea și supravegherea programului intern AML/CTF și de conformitate cu sancțiunile la nivelul întregii instituții, inclusiv în toate sucursalele și unitățile operaționale. Această responsabilitate include elaborarea și actualizarea politicilor și procedurilor interne AML/CTF, monitorizarea continuă a tranzacțiilor, raportarea în timp util a activităților suspecte și furnizarea de programe cuprinzătoare de instruire pentru angajați. Programul intern AML/CTF al Băncii este construit pe baza legislației naționale aplicabile și este aliniat la standarde și bune practici recunoscute la nivel internațional, precum recomandările FATF, principiile Comitetului de la Basel pentru Supraveghere Bancară, ghidurile Autorității Bancare Europene (EBA) și documentele recunoscute în industrie ale Grupului Wolfsberg. Banca aplică o abordare cuprinzătoare bazată pe risc în cadrul AML/CTF. Aceasta este integrată în politica generală AML/CTF, în politicile de acceptare a clienților și în politica de conformitate cu sancțiunile financiare internaționale. Abordarea bazată pe risc asigură faptul că controalele și resursele sunt proporționale cu nivelul de risc identificat în toate liniile de business. În acest context, Banca identifică și evaluează diferite categorii de risc, precum produse și servicii, canale de distribuție, profilul clienților și jurisdicțiile geografice, implementând măsuri de diminuare adecvate pentru a reduce expunerea la riscurile identificate. Pentru identificarea tranzacțiilor suspecte, Departamentul de Conformitate a implementat o soluție centralizată care permite analize la nivelul întregii organizații, corelând tranzacțiile, conturile și clienții și facilitând identificarea rapidă a tiparelor neobișnuite. În conformitate cu legislația națională, Banca are obligația de a raporta tranzacțiile relevante către Oficiul pentru Prevenirea și Combaterea Spălării Banilor din Moldova. Aceste rapoarte sunt realizate în format electronic, printr-un proces complet automatizat, susținut de aplicații software specializate care asigură transmiterea securizată a informațiilor către autoritățile competente. Totodată, Banca utilizează soluții software AML/CTF specializate, conforme cerințelor industriei, care permit monitorizarea automată a tranzacțiilor și verificarea clienților, tranzacțiilor și contrapartidelor în raport cu listele de sancțiuni emise de OFAC, UE, Regatul Unit și ONU. Utilizarea acestor tehnologii avansate consolidează capacitatea Băncii de a detecta activități suspecte, de a respecta regimurile internaționale de sancțiuni și de a menține un cadru robust și eficient de control AML/CTF.

Riscul ratei dobânzii (IRRBB)

Definiție: Riscul IRRBB reprezintă riscul actual sau potențial asupra capitalului și veniturilor, generat de variațiile ratelor dobânzii care afectează expunerile din portofoliul bancar.

Atenuare: Banca tratează IRRBB ca un risc semnificativ și asigură evaluarea, monitorizarea și controlul adecvat pentru a limita pierderile cauzate de fluctuațiile adverse ale ratelor dobânzii, astfel încât acestea să nu afecteze profitabilitatea, capitalul propriu sau stabilitatea operațională. Expunerea este gestionată prin analiza activelor și pasivelor sensibile la dobândă în cadrul gap-ului de repricing, precum și printr-un sistem de limite și parametri de risc aprobați de conducere. Banca cuantifică expunerea în termeni de impact asupra valorii economice (EVE) și asupra venitului net din dobânzi (NII), utilizând scenariile de șoc asupra curbei randamentelor. Sensibilitatea valorii economice este estimată prin compararea valorii actuale a activelor și pasivelor cu valorile rezultate în urma aplicării scenariilor de stres asupra ratelor dobânzii. Responsabilitatea monitorizării acestui risc revine Departamentului de Management al Riscurilor Financiare și Operaționale. Raportarea periodică privind IRRBB este prezentată către ALCO, Comitetul de Risc, Comitetul de Conducere și Consiliul de Supraveghere.

Riscul de piață (Riscul valutar)

Definiție: Riscul valutar reprezintă riscul de pierderi potențiale generate de pozițiile în active și pasive denumite în valute diferite de moneda națională, expuse la volatilitatea cursului de schimb.

Atenuare: Obiectivul principal al gestionării riscului valutar este menținerea unei structuri echilibrate a activelor și pasivelor în valută, pentru a reduce impactul fluctuațiilor cursului de schimb. Banca măsoară riscul valutar printr-o abordare reglementată bazată pe pozițiile valutare deschise, precum și prin indicatorii interni bazați pe metodologia VaR. De asemenea, sunt aplicate scenariile de stres asupra cursurilor de schimb pentru a evalua impactul potențial al unor evenimente extreme asupra veniturilor și capitalului.

Riscul ESG

Definiție: Riscul ESG se referă la riscurile financiare, de reglementare și reputaționale pe care maib le poate întâmpina în relația cu contrapărți care au practici slabe de mediu, sociale sau de guvernanță. Acest lucru poate conduce la neplata creditelor, amenzi de reglementare sau deteriorarea reputației.

Atenuare: maib a implementat un Sistem de Management de Mediu și Social (ESMS) cuprinzător, care integrează criteriile ESG în procesele de evaluare a riscului de credit. Acest sistem este aliniat la bunele practici internaționale și la cerințele partenerilor - instituții financiare internaționale.

Riscul operațional

Definiție: Riscul operațional reprezintă riscul de pierderi generate de defecțiuni ale sistemelor, erori umane, fraudă sau evenimente externe.

Atenuare: Banca recunoaște importanța gestionării riscului operațional rezultat din activitățile sale, precum și necesitatea de a menține un nivel adecvat de capital pentru a acoperi pierderile potențiale asociate acestui tip de risc. Banca dispune de un cadru de management al riscului operațional care include politici și procese pentru identificarea, măsurarea/evaluarea, analiza, gestionarea și controlul riscului operațional, ajustate periodic în funcție de evoluția profilului de risc. Pentru o gestionare mai eficientă, Banca utilizează proceduri și procese suport, precum: analiza și evaluarea riscului produselor și activităților noi;

- analiza și evaluarea riscurilor asociate produselor și activităților noi;
- proceduri de conformitate și managementul riscurilor aferente;
- gestionarea procesului de externalizare, reglementată prin politici interne privind externalizarea activităților și operațiunilor Băncii;
- Planul de Continuitate a Activității, bazat pe menținerea și actualizarea planurilor de continuitate;
- proceduri de gestionare a riscurilor asociate tehnologiei informației și comunicațiilor.

Departamentul de Management al Riscurilor Operaționale și Financiare este responsabil de elaborarea politicilor, proceselor și procedurilor pentru gestionarea riscurilor operaționale în toate produsele, activitățile, procesele și sistemele, asigurând implementarea consecventă a cadrului de risc operațional la nivelul întregii Bănci. Departamentul este responsabil de identificarea și evaluarea riscurilor operaționale, detectarea ariilor critice și a operațiunilor cu risc ridicat, dezvoltarea mecanismelor de escaladare, integrarea recomandărilor de business și definirea planurilor de măsuri pentru diminuarea riscurilor. Pentru a asigura un nivel adecvat de competență în managementul riscurilor, Banca organizează periodic programe de instruire și formare pentru angajați, ca parte integrantă a procesului de management al riscului.

Identificarea, prioritizarea și gestionarea riscurilor maib pentru a susține obiectivele strategice ale maib

Prezentăm principalele riscuri și incertitudini care sunt cel mai probabil să aibă un impact asupra obiectivelor strategice ale maib, modelului de business, operațiunilor, performanței viitoare, solvabilității și lichidității. Aceste riscuri principale sunt descrise în tabelul următor, împreună cu obiectivele strategice de business relevante, factorii determinanți/tendențele principale și controalele materiale care au fost implementate pentru a atenua riscurile, precum și acțiunile de atenuare pe care le-am întreprins.



Mediul macroeconomic

Risc principal/incertitudine

Factori determinanți/
tendințe principale

Atenuare



Șoc economic sever

Erodarea veniturilor reale, scăderea consumului privat și diminuarea investițiilor sunt toate consecințe ale penuriei de energie și ale creșterii accelerate a prețurilor la energie și alimente. Guvernul a transferat costul ridicat al energiei către gospodării, deși a oferit unele compensații celor cu cea mai mare nevoie.

Pentru a atenua creșterea riscului de credit creat de acest declin, banca a asigurat revizuirea continuă a:

Pentru a atenua creșterea riscului de credit creat de acest declin, banca a asigurat revizuirea continuă a:

- fluxului de creditare cu migrarea de la controale manuale la controale automatizate;
- procedurilor de evaluare a bonității, inclusiv, dar fără a se limita la: limite DSTI & LTV, suma creditului și termenul, noi modele de scoring;
- standardizarea procesului de evaluare a garanțiilor și stabilirea cerințelor pentru rapoarte de evaluare pregătite extern;
- creșterea cerințelor de garanții cu accent pe ipotecă și echipamente și reducerea ponderii stocurilor;
- politica ECL & de provizionare cu integrarea modelelor multifactoriale pentru a asigura integrarea cât mai bună a indicatorilor forward looking în estimarea ECL;
- îmbunătățirea procedurilor EWS și monitorizarea clienților.

Retragerea crescută a depozitelor

Risc principal/incertitudine

Factori determinanți/
tendințe principale

Atenuare



Retragerea neașteptată și rapidă a depozitelor de către clienți în volume mari.

Instabilitatea regională ar putea genera o rată mai mică de conversie pentru depozitele care ajung la scadență, în special pe segmentul Retail, care ar putea prefera conversia din MDL în EUR/USD și menținerea numerarului permis legal la vamă pe plan intern. În același timp, persoanele cu cetățenie dublă (moldovenească și română) ar putea transfera o parte din sumele în valută străină către bănci din străinătate.

Banca a dezvoltat un model bazat pe ghidurile de lichiditate Basel III și asigură că cadrul de finanțare este suficient de flexibil pentru a asigura lichiditatea într-o gamă largă de condiții de piață. Printre altele, banca menține o bază diversificată de finanțare constând din surse pe termen scurt de finanțare (inclusiv depozitele clienților Retail Banking și Corporate Investment Banking, împrumuturi interbancare și împrumuturi de la BNM) și surse pe termen mai lung de finanțare de la Instituții Financiare Internaționale.

Mișcări de piață ale ratelor dobânzii și cursurilor valutare

Risc principal/incertitudine

Factori determinanți/
tendințe principale

Atenuare



Nepotrivire de maturitate legată de schimbarea ratei dobânzii pentru credite și depozite.

Trecerea completă la o rată a dobânzii index + marjă nu este încă pe deplin prezentă în portofoliul de credite, iar în același timp pentru creditele deja convertite există o nepotrivire între data schimbării dobânzii pentru credite comparativ cu portofoliul existent de depozite care are o rată fixă a dobânzii pentru anumite perioade promoționale. Ca rezultat, în cazul unei schimbări semnificative a condițiilor de piață, marjele de dobândă pentru active și pasive cu maturități diferite pot crește sau scădea.

În același timp, pe măsură ce inflația și incertitudinile din zona europeană și Moldova continuă să crească, cu o creștere a PIB mai mică decât cea prognozată inițial, există riscul ca intern să existe o cerere mai mare pentru EUR/USD, cu volume în creștere ale pasivelor (conturi/depozite ale clienților Retail) în FCY, care nu vor fi ușor compensate pe active (credite) din cauza cerințelor de reglementare privind creditarea în FCY.

Pentru a asigura monitorizarea eficientă a riscului valutar și a crește protecția băncii împotriva unei posibile evoluții adverse a factorilor de risc, banca analizează sensibilitatea pozițiilor sale valutare deschise (OCP) la volatilitatea cursurilor de schimb. Per ansamblu, în 2025 banca a menținut un nivel mediu al OCP de 0.91% din Fondurile Proprii (OF). Nivelul mediu predominant al OCP a fost sub 2%, ceea ce este considerat un nivel scăzut de risc.

Banca gestionează expunerea la IRRBB prin analiza activelor și pasivelor sensibile în cadrul gap-ului de revizuire a ratei dobânzii și printr-un sistem de limite și parametri de risc aprobați de Consiliul Băncii în cadrul reglementărilor interne. Monitorizarea expunerii la riscul ratei dobânzii al portofoliului bancar și respectarea limitelor interne se efectuează cel puțin o dată pe lună. În prezent, banca are o valoare pozitivă a gap-ului riscului ratei dobânzii și o poziție favorabilă în contextul unui ritm mai ridicat de creștere a ratelor dobânzilor la credite pe piață.

Guvernanță de Mediu și Socială

Risc principal/incertitudine

Factori determinanți/
tendințe principale

Atenuare



Risc principal/incertitudine – Factori determinanți/tendințe principale

- Riscurile cu care se confruntă maib atunci când lucrează cu contrapărți care au practici slabe de mediu, sociale sau de guvernanță (ESG)
- Accent reglementar crescut pe finanțarea sustenabilă și managementul riscului climatic
- Așteptări în creștere ale stakeholderilor privind performanța ESG și transparența
- Riscuri fizice și de tranziție emergente legate de schimbările climatice
- Standarde și cadre internaționale în evoluție pentru managementul riscurilor E&S

Elementele cheie ale abordării noastre includ:

1. Proces robust de screening: Toate aplicațiile de credit corporativ trec prin screening de risc de mediu și social utilizând cadrul nostru stabil de categorizarea riscurilor (Categoriile A, B, C și FI), care determină nivelul de due diligence necesar.
2. Criterii clare de excludere: Menținem o listă cuprinzătoare de activități excluse pe care nu le finanțăm, aliniată cu Lista de Excludere a IFC și EBRD.
3. Instrumente standardizate de evaluare: Specialiștii noștri de credit utilizează formulare structurate de evaluare, inclusiv Environmental Screening Form, Final Environmental Report și Environmental and Social Risk Assessment Report pentru a evalua și documenta riscurile E&S.
4. Evaluarea riscului climatic: Dezvoltăm activ un cadru cuprinzător de Management al Riscului Climatic, cu heat maps pentru diferite sectoare economice deja implementate. Aceste heat maps ne permit să identificăm și să evaluăm atât riscurile climatice fizice, cât și pe cele de tranziție în portofoliul nostru, cu atenție specială pentru sectoarele cu risc ridicat.
5. Managerul E&S asigură implementarea ESMS la nivel operațional.
6. Raportare și monitorizare: Efectuăm monitorizare regulată a proiectelor cu risc E&S ridicat și mediu, cu clauze E&S explicite incluse în acordurile de credit pentru a asigura conformitatea continuă.
7. Îmbunătățire continuă: ESMS este revizuit periodic și actualizat pentru a reflecta schimbările în cerințele naționale și internaționale E&S și bunele practici.

Sisteme informaționale și criminalitate financiară

Risc principal/incertitudine

Factori determinanți/
tendințe principale

Atenuare



Incidente de securitate cibernetică, acces neautorizat la sistemele maib

Digitalizarea economiei, eroarea umană – inclusiv comportament neglijent sau neatent, cum ar fi utilizarea parolelor slabe, accesarea emailurilor de tip phishing sau căderea în capcane de inginerie socială, vulnerabilități în software și hardware, amenințări persistente avansate (APTs), proliferarea dispozitivelor conectate și Internet of Things (IoT) pot crea noi suprafețe de atac și pot crește impactul potențial al atacurilor cibernetice.

Pentru a atenua riscul de securitate cibernetică, maib implementează controale robuste de securitate cibernetică, inclusiv autentificare multifactor, detectare și prevenire a intruziunilor și criptare. Sunt asigurate instruirii regulate de securitate cibernetică pentru angajați. Banca efectuează evaluări regulate de securitate cibernetică și teste de penetrare pentru a identifica și a remedia vulnerabilitățile cu asistența consultanților externi. Asigură utilizarea protecției antivirus sofisticate și a firewall-urilor pentru a ajuta la protejarea împotriva software-ului potențial malițios și pentru a bloca încercările de acces neautorizat la infrastructura IT a maib.

În fiecare an, Planul de Continuitate a Afacerii este testat și include teste interne și externe de penetrare, precum și back-up și recuperare în caz de dezastru. Pe baza rezultatelor, au fost luate măsuri de îmbunătățire. Banca a implementat „Privileged Access Monitoring” pentru angajații cu cel mai înalt nivel de acces privilegiat la date confidențiale și date ale clienților, efectuează actualizări regulate de software și patch-uri pentru a remedia vulnerabilitățile și a îmbunătăți securitatea sistemului, realizează copii de rezervă ale datelor importante și le stochează în siguranță pentru a asigura restaurarea datelor în caz de incident de securitate. Banca utilizează un Sistem avansat de Management al Fraudelor care este actualizat constant în urma oricăror noi evoluții.

Alte politici și proceduri de risc

Cadrul de Whistleblowing al Băncii

Banca promovează o cultură puternică a integrității și transparenței și încurajează angajații să raporteze prompt orice îngrijorări legate de fraudă internă, comportament necorespunzător suspectat, încălcări etice, abuz sau alte practici ilegale identificate în cursul atribuțiilor lor profesionale.

Orice angajat care devine conștient de un incident de fraudă internă sau de o suspiciune trebuie să notifice echipa antifraudă fără întârziere în aceeași zi. Raportările pot fi transmise fie deschis, fie anonim prin completarea formularului desemnat de notificare a fraudei interne. Canalele de comunicare includ email intern antifrauda@maib.md, corespondență poștală la MD-2012, Strada 31 August 1989 127, Chișinău, sau secțiunea dedicată de raportare disponibilă pe website-ul oficial al Băncii prin selectarea butonului „Raportează un caz de fraudă internă sau corupție” <https://www.maib.md/ro/maib/comunica-un-caz-de-frauda-interna-sau-coruptie>. Angajații pot informa suplimentar și superiorul lor direct, acolo unde se consideră potrivit.

Clienții și partenerii de afaceri sunt de asemenea încurajați să raporteze orice suspiciune de fraudă internă sau tentativă de fraudă. Notificările pot fi transmise prin website-ul Băncii prin selectarea butonului <https://www.maib.md/ro/maib/comunica-un-caz-de-frauda-interna-sau-coruptie> „Raportează un caz de fraudă internă sau corupție”, sau prin email antifrauda@maib.md și/sau prin Contact Center (1313 pentru persoane fizice; 1314 pentru persoane juridice), sau prin corespondență poștală la MD-2012, Strada 31 August 1989 127, Chișinău, Echipa Antifraudă.

Toate raportările sunt tratate cu confidențialitate strictă și în conformitate cu procedurile interne de guvernanță ale Băncii.

Securitate cibernetică

Banca menține un cadru formal de raportare în domeniul securității cibernetice, care include actualizări periodice adresate managementului cu privire la riscurile identificate, recomandări de remediere și indicatori-cheie de performanță în materie de securitate. Rapoartele de securitate sunt întocmite la intervale regulate, cel puțin trimestrial, și includ analize ale amenințărilor actuale, vulnerabilităților, incidentelor, evaluării ale măsurilor implementate și proiecții pentru îmbunătățirea maturității cibernetice.

Se menține, de asemenea, un proces formalizat de management al incidentelor ICT și de securitate, care include identificarea, clasificarea, raportarea, investigarea și rezolvarea promptă a incidentelor în conformitate cu procedurile interne. Procesul este revizuit periodic, iar lecțiile învățate sunt ulterior încorporate pentru a preveni recurența unor incidente similare.

În plus, banca menține un Sistem de Management al Securității Informației (ISMS) implementat și certificat în conformitate cu standardul internațional ISO/IEC 27001:2022, acoperind procesele critice și asigurând un cadru structurat de control, monitorizare și îmbunătățire continuă a securității informației.



declarație privind continuitatea activității și viabilitatea

Declarație privind continuitatea activității

După efectuarea demersurilor necesare, Comitetul de Conducere al Băncii confirmă că are așteptări rezonabile referitoare la faptul că maib dispune de resurse adecvate pentru a-și continua existența operațională pe o perioadă de 12 luni de la data la care situațiile financiare sunt autorizate pentru publicare. Prin urmare, Directorii consideră că este adecvat să adopte baza de contabilitate a continuității activității la întocmirea situațiilor financiare anexate.

Declarație privind viabilitatea

Pentru a evalua viabilitatea băncii, Consiliul a luat în considerare o serie de factori-cheie, inclusiv:

- poziția financiară și operațională a băncii, inclusiv alocarea capitalului și alți indicatori financiari-cheie;
- predispoziția la risc a Consiliului;
- modelul de business și strategia băncii;
- principalele riscuri și incertitudini;

Factorii-cheie de mai sus au fost analizați în contextul poziției actuale și al planului strategic al maib, al bugetelor și prognozelor financiare. Evaluarea viabilității a implicat un proces de identificare a riscurilor, care a inclus recunoașterea principalelor riscuri la adresa viabilității (riscuri care ar putea afecta modelul de business, performanța viitoare, solvabilitatea sau lichiditatea băncii), excluzând riscurile insuficient de severe pe perioada de evaluare.

Pentru riscurile considerate suficient de severe pentru a afecta viabilitatea maib, am efectuat teste de stres pentru perioada de evaluare, care au implicat modelarea impactului unei combinații de scenarii adverse severe și plauzibile în cadrul procesului ICAAP al maib.

Banca a examinat, printre altele, următoarele scenarii de stres pe perioada de evaluare:

- scădere semnificativă a PIB;
- scăderea indicelui prețurilor imobiliare;
- deprecierea MDL.

Testele de stres au luat în considerare, de asemenea, disponibilitatea și eficacitatea probabile a acțiunilor de atenuare care ar putea fi întreprinse pentru a evita sau reduce impactul sau apariția riscurilor de fond identificate la care este expusă banca, cum ar fi o scădere a activității de creditare și reducerea cheltuielilor operaționale. S-a luat în considerare și ipoteza că banca va fi în măsură să prelungească sau să refinanțeze împrumuturile existente, sau să crească finanțarea de la instituțiile financiare internaționale, în condiții similare celor existente.

Membrii Comitetului de Conducere al Băncii s-au asigurat, de asemenea, că dispun de probele necesare pentru a susține declarația în ceea ce privește eficacitatea cadrului de management al riscurilor și a proceselor de control intern existente pentru atenuarea riscurilor.

Pe baza analizei descrise mai sus, Comitetul de Conducere al Băncii confirmă că are așteptări rezonabile că banca va fi în măsură să-și continue operațiunile și să-și onoreze obligațiile pe măsură ce acestea devin scadente pe durata perioadei de timp examinate.

declarație nefinanciară

Această Declarație nefinanciară face parte integrantă din Raportul consolidat al conducerii al Grupului maib pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2025. Maib este o entitate de interes public (bancă listată) și o entitate mare, cu peste 500 de angajați.

Prezentare generală a Grupului maib

Maib este cea mai mare bancă din Moldova și liderul sectorului bancar moldovenesc. Grupul **maib** cuprinde Banca ca entitate-mamă și subsidiarele sale operaționale: OCN MAIB-Leasing SA, Moldmediacard SRL, MAIB TECH SRL și Maib IFN. La 31 decembrie 2025, Grupul numără 2.964 de persoane angajate.

Declarația nefinanciară acoperă următoarele:

- aspecte de mediu;
- aspecte sociale și legate de angajați;
- respectarea drepturilor omului;
- aspecte anticorupție, anti-mită și de conformitate cu sancțiunile.

Aspecte de mediu

Maib a adoptat o Strategie de Sustenabilitate (adoptată inițial în 2023, modificată în 2024), care acoperă aspectele legate de sustenabilitate, inclusiv cele de mediu. Grupul aplică un sistem ESMS (sistem de management de mediu și social) propriu, aliniat cu standardele BERD și IFC, care integrează criteriile de mediu și social în procesul de evaluare a creditelor. Toate proiectele finanțate în cadrul portofoliilor corporative și IMM (cu excepția microcreditelor) sunt supuse unei evaluări de mediu și social înainte de aprobare. La 31 decembrie 2025, portofoliul de credite verzi a totalizat MDL 1.3 miliarde, față de MDL 0.9 miliarde la 31 decembrie 2024, determinat în principal de finanțarea a energiei regenerabile.

Aspecte sociale și legate de angajați

Grupul consideră angajații săi drept principalul motor al succesului organizațional. Strategia de Resurse Umane este construită în jurul a patru priorități fundamentale: alinierea capitalului uman cu nevoile de business, consolidarea culturii corporative, atragerea și retenția talentelor și promovarea bunăstării angajaților. Grupul respectă integral Codul Muncii al Republicii Moldova, Legea privind Securitatea și Sănătatea în Muncă și alte acte legislative relevante. Grupul menține un dialog social continuu cu reprezentanții angajaților.

Grupul maib implementează un program structurat de RSC (responsabilitate socială corporativă) acoperind educația, sportul, cultura și arta, digitalizarea, mediul și sprijinul comunitar.

Respectarea Drepturilor Omului

Grupul maib respectă și promovează drepturile omului în toate aspectele activităților sale, în conformitate cu Constituția Moldovei. Grupul se angajează să nu finanțeze proiecte care încalcă drepturile fundamentale ale omului, inclusiv proiecte legate de producția sau comerțul cu arme, narcotice sau alte activități interzise de legislația națională și internațională. Criteriile de excludere sunt integrate în politica de creditare și în SMMS.

Anticorupție, anti-mită și conformitatea cu sancțiunile

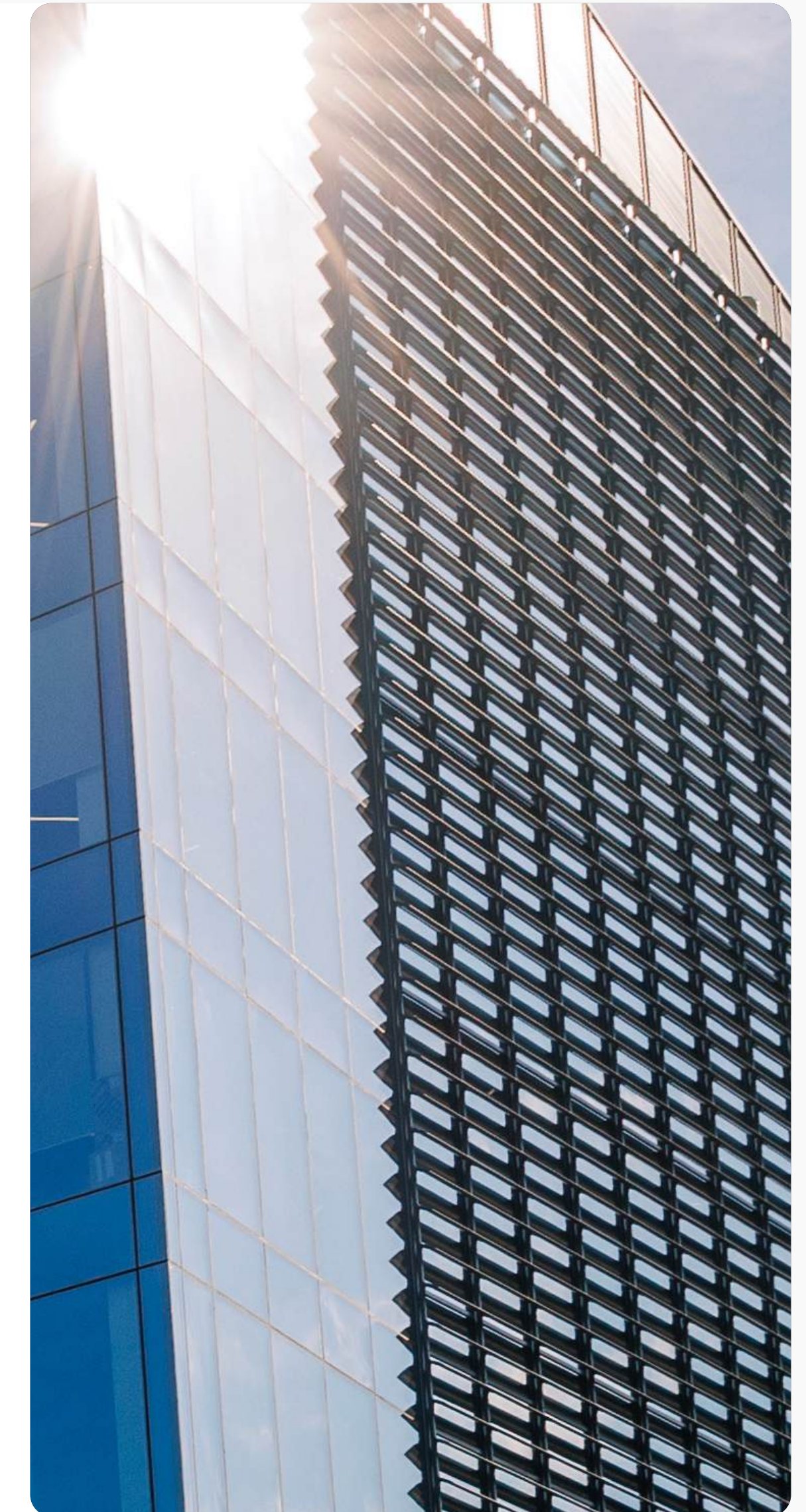
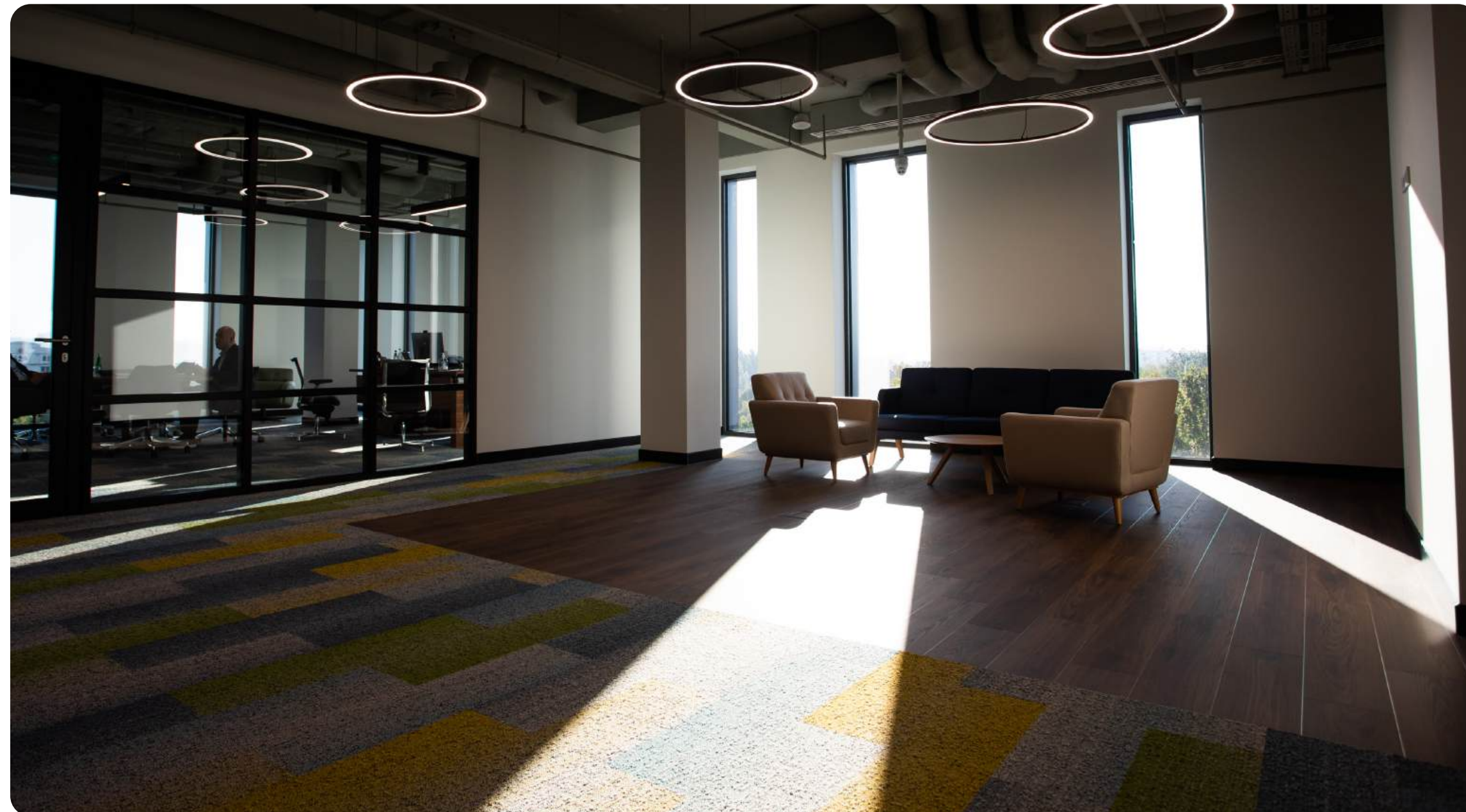
Grupul maib aplică o politică de toleranță zero față de corupție, mită și orice conduită contrară eticii de afaceri. Departamentul de Conformitate al Băncii asigură implementarea programelor AML/CTF și a politicilor anticorupție la nivelul întregului Grup. Sistemele de conformitate AML/CTF fac obiectul inspecțiilor periodice ale BNM. Grupul aplică proceduri riguroase de Cunoaștere a Clientului (KYC) și de monitorizare a tranzacțiilor, în conformitate cu regulamentele BNM. În 2025 nu au fost identificate cazuri semnificative de corupție sau fraudă la nivelul Grupului.

Grupul aplică un cadru solid de conformitate cu sancțiunile, acoperind sancțiunile UE, ONU și ale altor jurisdicții relevante, verificând toate tranzacțiile și contrapărțile față de listele de sancțiuni aplicabile.

Guvernanța și supravegherea aspectelor nefinanciare

Responsabilitatea pentru aspectele nefinanciare dezbătute în această declarație revine Consiliului de Supraveghere, susținut de Comitetul de Risc și Comitetul de Audit, și este delegată Consiliului de Conducere pentru implementarea operațională. Indicatorii ESG sunt raportați trimestrial Consiliului de Supraveghere printr-un tablou de bord ESG dedicat. Începând cu 2025, KPI-urile legate de ESG sunt integrate în structura de remunerare variabilă a managementului senior.

Grupul publică un Raport de Sustenabilitate anual separat, întocmit în conformitate cu Standardele GRI, conținând informații mai detaliate și indicatori cantitativi suplimentari față de această declarație, disponibili la ir.maib.md.



Glosar

Glosar de termeni utilizați în raport

ACRONIM

AGA

Adunarea Generală Anuală – întrunierea anuală a acționarilor pentru a vota pe probleme corporative-cheie, inclusiv aprobarea dividendelor și numirea membrilor consiliului.

IA

Inteligență Artificială – sisteme bazate pe mașini care realizează sarcini care necesită în mod normal inteligență umană, cum ar fi analiza datelor, recunoașterea tiparelor și luarea automată a deciziilor.

ALCO

Comitetul de Gestionare a Activelor și Pasivelor – comitetul de management superior, prezidat de Președinte, responsabil pentru supravegherea structurii bilanțului băncii, riscului ratei dobânzii, riscului de lichiditate și strategiei de finanțare.

AML

Prevenirea Spălării Banilor (Anti-Money Laundering) – ansamblul de legi, reglementări și proceduri concepute pentru a preveni criminalii să mascheze fonduri obținute ilegal ca venituri legitime.

AML/CTF

Prevenirea Spălării Banilor / Combaterea Finanțării Terorismului – cadrul combinat de conformitate care acoperă atât prevenirea spălării banilor, cât și blocarea fondurilor utilizate pentru finanțarea terorismului.

API

Interfață de Programare a Aplicației (Application Programming Interface) – o interfață software care permite diferitelor sisteme sau aplicații să comunice și să partajeze date.

ATM

Bancomat (Automated Teller Machine) – un dispozitiv electronic de autoservire care permite clienților să efectueze tranzacții bancare de bază, cum ar fi retrageri de numerar, depozite și verificarea soldului.

CAR

Rata de Adecvare a Capitalului (Capital Adequacy Ratio) – capitalul de reglementare total împărțit la activele totale ponderate la risc, calculat în conformitate cu cerințele BNM. Măsoară stabilitatea financiară a băncii.

CAPEX

Cheltuieli de Capital (Capital Expenditure) – fonduri investite de organizație în achiziționarea, modernizarea sau menținerea activelor pe termen lung (de ex. clădiri, sisteme IT, software).

ECE

Europa Centrală și de Est – regiunea geografică care cuprinde țările din Europa Centrală și de Est, o zonă prioritară strategic pentru extinderea maib.

CET1

Capital Propriu de Nivel 1 (Common Equity Tier 1) – componenta de cea mai înaltă calitate a capitalului de reglementare al băncii, constând în principal din acțiuni ordinare și profituri reținute.

CSI

Comunitatea Statelor Independente – organizație interguvernamentală formată din foste republici sovietice.

CSAT

Scorul de Satisfacție a Clienților (Customer Satisfaction Score) – un indicator-cheie de performanță care măsoară gradul de satisfacție al clienților față de produsele, serviciile sau interacțiunile băncii.

RSC

Responsabilitate Socială Corporativă – angajamentul băncii de a activa în mod responsabil din punct de vedere social, ecologic și etic, dincolo de activitățile sale financiare de bază.

CTF

Combaterea Finanțării Terorismului – măsuri de reglementare și controale interne pentru detectarea, prevenirea și raportarea utilizării serviciilor financiare pentru finanțarea activităților teroriste.

UAZ

Utilizatori Activi Zilnic (Daily Active Users) – numărul de utilizatori unici care interacționează cu aplicația mobilă maibank într-un anumit moment

UAZ/UAL

Rata Utilizatori Activi Zilnic / Utilizatori Activi Lunari – indicator de angajament digital care indică ce proporție din utilizatorii lunari accesează aplicația zilnic.

BERD

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare – bancă multilaterală de dezvoltare și acționar al maib (prin HEIM Partners), care furnizează și finanțare Băncii.

PCE

Pierderi de Credit Estimate (Expected Credit Loss) – estimarea ponderată estimativă a pierderilor de credit pe durata de viață a unui instrument financiar, recunoscută în conformitate cu IFRS 9.

BEI

Banca Europeană de Investiții – instituție de împrumut supranațională a Uniunii Europene. Partener de finanțare al maib.

EFSE

Fondul European pentru Europa de Sud-Est – instituție de finanțare pentru dezvoltare care furnizează împrumuturi pentru micro, mici și mijlocii întreprinderi. Partener de finanțare al maib.

EMEA

Europa, Orientul Mijlociu și Africa – grupare geografică utilizată de organizații internaționale și publicații financiare.

ESG

Mediu, Social și Guvernanță – un cadru pentru evaluarea impactului unei organizații asupra mediului, angajaților, comunităților și altor părți interesate.

ESMS

Sistem de Management de Mediu și Social – cadru intern care integrează criteriile ESG în evaluarea riscului de credit și deciziile de creditare ale băncii.

UE

Uniunea Europeană – uniunea politică și economică a statelor membre europene. Moldova are statut de candidat UE.

EUR

Euro – moneda oficială a zonei Euro; principala valută în portofoliile de credite și depozite ale maib.

Valută

Orice valută alta decât Leul Moldovenesc (MDL); utilizată în contextul cerințelor de rezervă și managementului riscului valutar.

FX

Curs Valutar (Foreign Exchange) – conversia unei monede în alta; câștigurile FX sunt o componentă semnificativă a veniturilor neaferente dobânzii ale maib.

PIB

Produsul Intern Brut – valoarea monetară totală a tuturor bunurilor și serviciilor produse într-o țară; indicator primar al sănătății economice.

GGF

Fondul Verde pentru Creștere (Green for Growth Fund) – vehicul de finanțare pentru dezvoltare axat pe finanțarea energiei regenerabile și eficienței energetice. Partener de finanțare al maib.

GRI

Global Reporting Initiative – organizație internațională independentă de standarde care ajută organizațiile să raporteze impacturile de sustenabilitate.

RU

Resurse Umane – departamentul responsabil pentru recrutarea, dezvoltarea, compensarea și retenția angajaților băncii.

IAS

Standard Internațional de Contabilitate – standarde de contabilitate emise de organismul predecesor al IASB.

IFC

Corporația Financiară Internațională – brațul de împrumuturi pentru sectorul privat al Grupului Băncii Mondiale. Partener de finanțare și acționar al maib.

IFRS

Standarde Internaționale de Raportare Financiară – set de standarde contabile recunoscute global, utilizate de maib pentru pregătirea situațiilor financiare consolidate.

FMI

Fondul Monetar Internațional – instituție financiară internațională care furnizează cooperare monetară și consiliere în politici economice.

INVL

Invalda INVL – grup baltic de administrare a activelor, unul dintre partenerii investitori din HEIM Partners Limited, cel mai mare acționar al maib.

RI

Relații cu Investitorii – funcția responsabilă pentru gestionarea comunicării dintre Bancă și comunitatea de investiții.

IRRBB

Riscul Ratei Dobânzii în Portofoliul Bancar – riscul că modificările ratelor de dobândă de piață vor afecta negativ venitul net din dobânzi al băncii sau valoarea economică a bilanțului său.

IT

Tehnologia Informației – departamentul și infrastructura responsabilă pentru sistemele digitale, software-ul, hardware-ul și securitatea cibernetică ale Băncii. **KPI**

Key Performance Indicator – a quantifiable metric used to evaluate the success of the Bank or a business unit in meeting its strategic and operational objectives.

KPI

Indicator-Cheie de Performanță (Key Performance Indicator) – indicator cuantificabil utilizat pentru a evalua succesul băncii în atingerea obiectivelor strategice și operaționale.

KYC

Cunoașterea Clientului (Know Your Customer) – proceduri de reglementare și interne pentru verificarea identității clienților și conformitatea cu cerințele AML/CTF

LCR

Rata de Acoperire a Lichidității (Liquidity Coverage Ratio) – active lichide de înaltă calitate împărțite la ieșirile nete de numerar în următoarele 30 de zile.

UAL

Utilizatori Activi Lunari (Monthly Active Users) – numărul de utilizatori unici care interacționează cu aplicația mobilă maibank cel puțin o dată într-o lună calendaristică.

MBA

Master în Administrarea Afacerilor – titlu postuniversitar în managementul afacerilor.

MDL

Leul Moldovenesc – moneda oficială a Republicii Moldova; moneda de bază pentru raportarea financiară a maib.

MIA

Moldova Instant Account – sistemul național moldovenesc de plăți instant, care permite transferuri în timp real. Maib a lansat transferurile instant MIA în 2024.

MMiM

Micro, Mici și Mijlocii Întreprinderi – întreprinderi sub anumite praguri de dimensiune. Maib este liderul de piață în creditarea MMiM.

BNM

Banca Națională a Moldovei – banca centrală și principalul reglementator și supervisor prudенțial al băncilor comerciale moldovenești.

NIM

Marja Netă de Dobândă (Net Interest Margin) – venitul net din dobânzi împărțit la media anuală a activelor generatoare de dobânzi. Măsoară profitabilitatea activităților de bază de creditare și investiții ale băncii.

CNP

Credit Neperformant (Non-Performing Loan) – un credit în care împrumutatul nu a efectuat plăți programate pentru 90 sau mai multe zile, sau unde se aplică alte criterii de neplată.

RAFS

Rata de Finanțare Stabilă Netă (Net Stable Funding Ratio) – finanțarea stabilă disponibilă împărțită la finanțarea stabilă necesară. Măsoară dacă activele pe termen lung ale băncii sunt finanțate prin pasive stabile pe termen lung.

PVD

Poziție Valutară Deschisă (Open Currency Position) – diferența netă dintre activele în valută ale unei bănci și pasivele sale în valută.

OPEX

Cheltuieli Operaționale (Operating Expenditure) – costurile zilnice suportate pentru a opera banca, inclusiv costurile cu personalul, întreținerea IT, chiria și alte cheltuieli administrative.

OTP

Parolă de Unică Folosință (One-Time Password) – cod de securitate de unică folosință, trimis de obicei prin SMS sau generat de o aplicație de autentificare.

PIN

Număr Personal de Identificare (Personal Identification Number) – cod numeric confidențial utilizat de deținătorii de carduri pentru autentificarea tranzacțiilor de plată.

POS

Punct de Vânzare (Point of Sale) – un terminal sau sistem la care un client efectuează o plată pentru bunuri sau servicii cu card.

QR

Cod Quick Response – un cod de bare bidimensional care poate codifica detalii de plată sau link-uri web, permițând plăți fără contact prin dispozitive mobile.

ROA

Rentabilitatea Activelor (Return on Average Total Assets) – profitul perioadei împărțit la media anuală a activelor totale.

ROE

Rentabilitatea Capitalului Propriu (Return on Equity) – profitul atribuibil acționarilor împărțit la media anuală a capitalului propriu atribuibil acționarilor.

SLA

Acord de Nivel al Serviciilor (Service Level Agreement) – un angajament care definește standardul minim de servicii de furnizat.

IMM

Întreprindere Mică și Mijlocie – întreprinderi sub anumite praguri de dimensiune. Unitatea de Business IMM a maib deservește acest segment.

SWIFT

Societatea pentru Telecomunicații Financiare Interbancare Mondiale – o rețea globală de mesagerie utilizată de instituțiile financiare pentru a schimba în siguranță informații despre transferuri internaționale de bani.

UNHCR

Înaltul Comisariat al ONU pentru Refugiați – agenția ONU mandatată să protejeze refugiații. Maib colaborează cu UNHCR pentru a sprijini refugiații ucraineni din Moldova.

USD

Dolarul American – principala monedă de rezervă și tranzacție, utilizată în unele produse de credite și depozite în valută ale maib.

VP

Vicepreședinte – rang executiv în structura de management a Băncii.

AAN

An-la-An (Year-on-Year) – o comparație a unui indicator pentru o perioadă dată cu aceeași perioadă din anul anterior.

TERMENI FINANCIARI ȘI BANCARI

Provizion pentru Pierderi de Credit Estimate

Un provizion din bilanț constituit pentru a acoperi pierderile anticipate din credite și alte expuneri de credit, calculat conform IFRS 9.

Cost Amortizat

O bază de evaluare contabilă pentru activele și pasivele financiare. Valoarea contabilă este ajustată pentru acumularea dobânzilor (utilizând rata efectivă a dobânzii), rambursări și depreciere.

Câștig de Bază pe Acțiune (EPS)

Profit for the year attributable to shareholders of the Group divided by the weighted average number of outstanding ordinary shares over the same year.

Valoarea Contabilă pe Acțiune

Capitalul propriu total atribuibil acționarilor împărțit la numărul de acțiuni ordinare în circulație la finalul anului (minus acțiunile de trezorerie).

Adecvarea Capitalului

Suficiența capitalului de reglementare al băncii față de expunerile sale la risc. maib raportează ratele CET1, Tier I și Adecvarea Totală a Capitalului în conformitate cu cerințele BNM.

Bază Monedă Constantă

O prezentare care elimină efectul distorsionant al mișcărilor cursurilor de schimb prin recalcularea cifrelor comparative utilizând un curs de schimb fix (constant).

Obligațiuni Corporative

Titluri de datorie emise de maib pe piețele de capital pentru a atrage finanțare pe termen mediu sau lung.

Costul Fondurilor

Cheltuielile cu dobânzile pentru perioadă împărțite la media anuală a pasivelor purtătoare de dobânzi. Măsoară rata medie pe care Banca o plătește pentru a-și finanța bilanțul.

Costul Riscului

Cheltuiala de depreciere a pierderilor de credit estimate din credite împărțită la media anuală a creditelor brute.

Rata Cost/Venituri (CIR)

Cheltuielile operaționale împărțite la veniturile operaționale. Un indicator-cheie de eficiență; o rată mai mică indică o eficiență operațională mai ridicată.

Riscul de Credit

Riscul că un împrumutat sau o contraparte nu-și îndeplinește obligațiile financiare, cauzând o pierdere financiară băncii.

Cont Curent

Un cont de depozit la vedere utilizat pentru tranzacții zilnice, oferind de obicei dobândă nulă sau minimă, dar acces imediat la fonduri.

Neplată (Default)

O situație în care un împrumutat nu-și îndeplinește obligațiile contractuale de plată. Definiția internă a maib include 90+ zile de întârziere și criterii calitative de probabilitate de neplată.

Depozit

Fonduri depuse la bancă de clienți, reprezentând principala sursă de finanțare a maib. Depozitele sunt pasive pentru Bancă și active pentru deponent.

Câștig Diluat pe Acțiuni

Profitul perioadei împărțit la numărul mediu ponderat de acțiuni ordinare plus orice acțiuni potențiale diluante (de ex. din opțiuni sau instrumente convertibile).

Dividend

O distribuie a profiturilor către acționari, supusă aprobării BNM. Maib este o companie plătitoare de dividende.

Pierdere de Credit Estimată (PCE)

Estimarea ponderată probabilistic a valorii prezente a deficitelor de numerar estimate dintr-un instrument financiar, măsurată pe durata sa de viață conform IFRS 9.

Creanță din Leasing Financiar

Valoarea contabilă a sumelor datorate către maib în temeiul contractelor de leasing financiar, în care banca (ca locator) a transferat substanțial toate riscurile și beneficiile aferente proprietății activului.

Model de Finanțare

Mixul de surse utilizate pentru a finanța activele Băncii, inclusiv depozitele clienților, obligațiunile corporative, capitalul propriu și împrumuturile de la instituții financiare internaționale.

Continuitatea Activității

Presupunerea că Banca va continua să opereze în viitorul previzibil și nu intenționează să lichideze sau să-și reducă semnificativ operațiunile.

Portofoliu Brut de Credite

Valoarea nominală totală a creditelor restante acordate clienților înainte de deducerea provizionului PCE.

Cheltuieli cu depreciere

Suma recunoscută în contul de profit și pierdere pentru a reflecta deteriorarea valorii recuperabile a unui activ financiar, determinată în principal de pierderile de credit din credite.

Pasive Purtătoare de Dobânzi

Obligațiile Băncii pe care se plătește dobândă: sume datorate instituțiilor de credit, organizațiilor financiare internaționale, depozitele clienților, biletele emise și obligațiile din leasing.

Active Generatoare de Dobânzi

Activele care generează venit din dobânzi: sume de primit de la instituțiile de credit, solduri la banca centrală, titluri de investiție și credite acordate clienților.

Venituri din Dobânzi

Veniturile obținute de Bancă din activitățile de creditare și investiții.

Cheltuieli cu Dobânzile

Costul suportat de Bancă cu pasivele purtătoare de dobânzi (depozite, împrumuturi, obligațiuni), reprezentând principalul cost de finanțare.

Titluri de Investiție

Obligațiuni, bilete și alte instrumente de datorie deținute de Bancă fie ca investiții păstrate până la scadență, fie ca active la valoare justă prin alte elemente ale rezultatului global.

Levier Financiar (ori)

Totalul pasivelor împărțit la capitalul propriu total. Indică de câte ori activele băncii sunt finanțate prin datorie față de capitalul propriu.

Active Lichide

Numerar și echivalente de numerar, sume de primit de la instituțiile de credit și titluri de investiție care pot fi convertite cu ușurință în numerar.

Riscul de Lichiditate

Riscul că banca nu poate să-și onoreze obligațiile financiare la scadență fără a suporta pierderi inacceptabile.

Randamentul Creditelor

Venitul din dobânzi din creditele acordate clienților împărțit la media anuală a creditelor brute.

Riscul de Piață

Riscul de pierderi care decurge din mișcări nefavorabile ale prețurilor de piață, inclusiv ale ratelor dobânzilor, cursurilor valutare și prețurilor acțiunilor.

Politică Monetară

Acțiunile BNM (banca centrală) de gestionare a masei monetare și a ratelor dobânzii pentru a atinge obiective macroeconomice. Acțiunile BNM (banca centrală) de gestionare a masei monetare și a ratelor dobânzii pentru a atinge obiective macroeconomice.

Credit Ipotecar

Un credit pe termen lung garantat utilizat pentru finanțarea achiziționării de proprietăți rezidențiale sau comerciale, cu proprietatea pledată ca garanție.

Venituri Nete din Dobânzi (VND)

Diferența dintre dobânzile obținute din active și dobânzile plătite pentru pasive; cea mai mare componentă a veniturilor operaționale ale maib.

Credite Nete

Credite brute acordate clienților și creanțe din leasing financiar minus provizionul pentru pierderi de credit estimate; valoarea contabilă netă din bilanț.

Profit Net

Profitul rămas după deducerea tuturor cheltuielilor, impozitelor și provizioanelor din veniturile totale; indicatorul principal al profitabilității.

Venituri Neaferente dobânzii

Venituri din alte surse decât dobânzile, inclusiv venitul net din comisioane, câștigurile valutare și alte venituri operaționale.

Rata de Acoperire a Creditelor Neperformante (CNP)

Provizionul PCE împărțit la totalul CNP-urilor. Indică măsura în care creditele problematice sunt acoperite de provizioane.

Rata de Acoperire CNP (Ajustată)

Provizionul PCE plus valoarea actualizată a garanțiilor, împărțite la CNP-uri. Oferă o măsură mai largă a acoperirii pierderilor, incluzând protecția garanțiilor.

Rata Creditelor Neperformante (CNP)

CNP-urile ca procent din portofoliul brut de credite. Un indicator-cheie al calității activelor.

Venituri Operaționale

Totalul venitului net din dobânzi și al veniturilor neafectate dobânzii înainte de deducerea cheltuielilor operaționale.

Levier Operațional

Variația procentuală a veniturilor operaționale minus variația procentuală a cheltuielilor operaționale. Levierul operațional pozitiv înseamnă că veniturile cresc mai repede decât costurile.

Riscul Operațional

Riscul de pierdere care rezultă din procese interne inadecvate sau eșuate, erori umane, defecțiuni ale sistemelor sau evenimente externe.

Venit Pre-Provizion

Profitul operațional înainte de deducerea cheltuielii de depreciere (PCE). Reprezintă capacitatea de câștig subiacentă a băncii înainte de provizioanele pentru pierderi de credit.

Capital de Reglementare

Capital recunoscut de BNM în scopuri prudențiale, cuprinzând componentele CET1, Tier 1 Suplimentar și Tier 2, utilizat pentru calculul ratelor de adecvare a capitalului.

Credit Restructurat

Un credit ale cărui condiții contractuale inițiale au fost modificate (de ex. scadență extinsă, rată de dobândă redusă) din cauza dificultăților financiare ale împrumutatului.

Venituri

Totalul veniturilor generate de bancă, cuprinzând venitul net din dobânzi și veniturile neafectate dobânzii.

Active Ponderate la Risc (APR)

Active ajustate prin ponderi de risc care reflectă riscul de credit, de piață și operațional al acestora. APR este numitorul utilizat în toate calculele ratei de adecvare a capitalului.

Împrumut Subordonat

Un împrumut care se situează sub datoria senior în caz de lichidare. Împrumutul subordonat al maib de la BERD/altși se califică drept capital de reglementare Tier 2.

Capital Tier I

Capital de reglementare de bază, cuprinzând CET1 și instrumente Tier 1 Suplimentare; principala măsură a solidității financiare utilizată de autoritățile de reglementare.

Capital Tier II

Capital de reglementare suplimentar, inclusiv împrumuturi subordonate și anumite rezerve pentru pierderi din credite, care oferă o capacitate suplimentară de absorbție a pierderilor.

Rata Totală de Adecvare a Capitalului (CAR)

Capitalul total de reglementare (Tier I + Tier II) împărțit la totalul activelor ponderate la risc, calculat conform cerințelor BNM.

Acțiuni de Trezorerie

Acțiuni ale băncii care au fost răscumpărate și sunt deținute de bancă însăși; deduse din capitalul propriu.

TERMENI DE PRODUS ȘI TEHNOLOGIE**Cumpără Acum, Plătești Mai Târziu (BNPL)**

Un aranjament de finanțare pe termen scurt care permite clienților să achiziționeze bunuri sau servicii imediat și să plătească în rate, cu plată inițială zero sau redusă.

Cashback

O funcționalitate a programului de recompense care returnează un procent din valoarea unei tranzacții cu cardul deținătorului de card sub formă de credit sau ramburs în numerar.

Credit de Consum

Un produs de credit retail acordat persoanelor fizice pentru scopuri personale, cum ar fi achiziționarea de bunuri, finanțarea educației sau acoperirea cheltuielilor de trai.

Card de Credit

Un card de plată care oferă o facilitare de credit revolving, permițând deținătorului să împrumute fonduri până la o limită pre-aprobată.

Banking Digital

Furnizarea produselor și serviciilor bancare prin canale online și mobile, permițând clienților să-și gestioneze conturile, să transfere fonduri, să aplice pentru credite și să efectueze plăți de la distanță.

Leasing Financiar

Un aranjament contractual prin care maib Leasing (filială) furnizează active locatarilor pentru utilizare pe majoritatea duratei de viață economică a activului.

Credit Verde

O facilitare de credit utilizată exclusiv pentru finanțarea sau refinanțarea proiectelor cu beneficii ecologice, aliniate cu principiile creditelor verzi recunoscute internațional.

Credit de Investiții

Un produs de credit pe termen mediu-lung utilizat pentru finanțarea achiziționării sau construirii de active productive pentru scopuri de afaceri.

Credit Ipotecar

Un credit retail pe termen lung garantat pentru achiziționarea sau construirea de proprietăți rezidențiale, cu proprietatea pledată ca garanție.

Terminal POS

Un dispozitiv la locația unui comerciant care procesează plăți cu cardul. Maib operează cea mai mare rețea POS din Moldova, cu peste 19 800 de terminale.

Linie de Credit Revolving

O facilitare de credit cu o limită pre-aprobată care poate fi trasa, rambursată și retrasă în mod repetat, oferind împrumutaților acces flexibil la fonduri.

Datorie Subordonată

Împrumuturi care se situează sub pasivele senior în ordinea de rambursare; utilizate de maib pentru a-și consolida capitalul de reglementare Tier II.

Credit de Capital Circulant

Un produs de credit pe termen scurt utilizat de companii pentru finanțarea nevoilor operaționale zilnice, cum ar fi stocurile, creanțele și salariile.

TERMENI DE GUVERNANȚĂ ȘI REGLEMENTARE**Adunarea Generală Anuală (AGA)**

Întrunirea anuală obligatorie la care acționarii exercită drepturile de vot pe probleme-cheie, inclusiv situații financiare, aprobarea dividendelor, alegerea membrilor consiliului și numirea auditorului.

Comitetul de Audit

Un sub-comitet al consiliului de supraveghere responsabil pentru supravegherea integrității raportării financiare, controalelor interne, proceselor de management al riscurilor și funcțiilor de audit intern și extern.

Consiliu de Supraveghere

Organul de guvernanță al maib responsabil pentru supravegherea strategică, guvernanța riscurilor și protejarea intereselor acționarilor.

Guvernanță Corporativă

Sistemul de reguli, practici și procese prin care banca este direcționată și controlată, asigurând responsabilitatea față de acționari și alte părți interesate.

Continuitatea Activității

Un principiu de raportare financiară care stipulează că banca este de așteptat să-și continue operațiunile pentru cel puțin 12 luni de la data raportării.

Audit Intern

O funcție de asigurare independentă în cadrul băncii care evaluează eficacitatea guvernanței, managementului riscurilor și controalelor interne, raportând Comitetului de Audit.

Consiliu de Conducere

Organul executiv responsabil pentru managementul zilnic al băncii, condus de CEO și cuprinzând executivi seniori.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare

Un sub-comitet al consiliului de supraveghere responsabil pentru recomandarea numirilor în consiliu și supravegherea politicilor de remunerare a executivilor.

Comitetul de Risc

Un sub-comitet al consiliului de supraveghere responsabil pentru supravegherea apetitului global la risc al băncii și a cadrului de management al riscurilor.

Conformitatea cu Sancțiunile

Cadru băncii pentru asigurarea că tranzacțiile și contrapărțile nu încalcă sancțiunile economice internaționale sau interne.

Registru Acționarilor

Evidența oficială a tuturor acționarilor maib, menținută în conformitate cu legislația moldovenească. Maib are peste 3 000 de acționari înregistrați.

Răscumpărarea Acțiunilor Proprii

Răscumpărarea de către bancă a propriilor acțiuni ordinare, autorizată de acționari la AGA și aprobată de BNM.

Declarație privind Viabilitatea

O declarație prospectivă a Consiliului de Supraveghere care confirmă că, după luarea în considerare a perspectivelor și riscurilor principale ale băncii, membrii au așteptări rezonabile că banca va rămâne viabilă.

TERMENI DE MANAGEMENT AL RISCURILOR**Basel III**

Un cadru internațional de reglementare pentru bănci, stabilind standarde minime pentru adecvarea capitalului, testarea la stres și riscul de lichiditate. Reglementările moldovenești sunt aliniate cu principiile Basel III.

Riscul Climatic

Riscul de pierderi financiare care decurge din efectele fizice ale schimbărilor climatice (risc fizic) sau din tranziția la o economie cu emisii reduse de carbon (risc de tranziție).

Garanție Reală (Colateral)

Un activ pledat de un împrumutat pentru a garanta un credit. În caz de neplată, banca poate pune sechestru pe garanție și o poate vinde pentru a recupera datoria restantă.

Riscul de Concentrare

Riscul că cealaltă parte dintr-o tranzacție financiară nu-și onorează obligațiile înainte de decontarea finală a fluxurilor de numerar.

Riscul Contrapărții

Riscul că cealaltă parte dintr-o tranzacție financiară nu-și onorează obligațiile înainte de decontarea finală a fluxurilor de numerar.

Apetitul la Riscul de Credit

Nivelul maxim de risc de credit pe care banca este dispusă să-l accepte în urmărirea obiectivelor sale strategice și financiare, astfel cum este definit de Consiliul de Supraveghere.

Riscul Valutar

Riscul că modificările cursurilor de schimb afectează negativ poziția financiară, veniturile sau capitalul băncii. Gestionat prin limite de poziție valutară deschisă.

Sistem de Management de Mediu și Social (ESMS)

Un proces intern structurat care integrează considerațiile de risc de mediu și social în subscrierile de credit și managementul portofoliului băncii.

Riscul de Lichiditate

Riscul că banca nu-și poate onora obligațiile de plată la scadență, sau poate face acest lucru doar cu un cost excesiv.

Rata CNP

Creditele neperformante ca procent din portofoliul brut de credite; un indicator principal al calității creditelor din portofoliu.

Riscul Operațional

Riscul de pierdere care rezultă din procese interne inadecvate sau eșuate, erori umane, defecțiuni ale sistemelor sau evenimente externe (inclusiv fraude și incidente cibernetice).

Riscuri și Incertitudini Principale

Principalele riscuri care ar putea avea un efect negativ material asupra performanței financiare, obiectivelor strategice sau reputației băncii, dezvăluite în raportul anual.

Testare la Stres (Stress Testing)

O simulare a modului în care poziția financiară a unei bănci ar fi afectată în condiții economice extrem de nefavorabile dar plauzibile; utilizată pentru a evalua adecvarea capitalului și lichidității.