

# Регуляторные ограничения или Что мешает **maib** разместить IPO?

Практически каждый второй новый кредит малый и средний бизнес Молдовы получает сегодня в **maib**! И это происходит не только потому, что это самое крупное и хорошо капитализированное финансовое учреждение Республики Молдова. А потому, что в **maib** сумели выстроить такой тип отношений с клиентами, при котором банк рассматривает их как своих партнеров, придавая устойчивости их бизнесам, а также инвестируя в технологичную платформу, которая позволяет делать это максимально автоматизировано и эффективно.

В 2022 г., полном вызовов, как в стране, так и в регионе, что связано с войной в Украине, **maib** не погнался за «быстрым» доходом от ценных бумаг государства, несмотря на доходность в 20%, а оставался рядом с клиентами, обеспечивая их ресурсами в трудное время. В банке понимали, что для **maib** гораздо важнее состояние их клиентов, с которыми они смогут устойчиво развиваться в долгосрочной перспективе. Поэтому, **maib** в намного меньшей пропорции, чем другие банки, вложил в государственные ценные бумаги, ставя долгосрочный рост и кредитование реального сектора экономики выше сиюминутной прибыли.

Параллельно **maib** направлял немалые средства в цифровое направление, понимая его значение и перспективы. И как результат, банк достиг такого уровня, когда уже 45% потребительских кредитов клиенты получают с помощью удобного мобильного приложения. Банк поставил перед собой задачу, чтобы минимум через три года, и максимум - через пять лет уже более 80% кредитов выдавались посредством **maibank**.

По всем направлениям трансформации банка команда регистрирует прогресс, демонстрируя просто завидные подвижки вперед. Единственное, что в утвержденной акционерами стратегии развития банка пока что не находит решения – это IPO, выход на которое все еще пребывает в среднесрочном плане. Хотя **maib** уже сегодня функционирует как компания, акции которой котируются в листинге на международном финансовом рынке. Банк располагает списком международных инвесторов, интересующихся **maib**, готовых хоть завтра прийти с инвестициями в Молдову. Они ожидают снятия регуляторных ограничений, которые откроют двери отечественным банкам для иностранного капитала. Мы уже писали детально про барьеры к выходу на международные рынки капитала для молдавских банков ([www.profit.md](http://www.profit.md) – «Откройте банкам двери»), решив вернуться к теме для понимания прогресса в этом вопросе.

В эксклюзивном интервью журналу «Банки & Финансы» председатель **maib** Георгий ШАГИДЗЕ рассказал о главных достижениях в трансформации управляемого им банка, уникальных мобильных приложениях **maib**, партнерских отношениях с клиентами, а также о юридических проволочках, связанных с выводом акций банка на международный рынок.



«**Maib** располагает списком международных инвесторов, интересующихся **maib**, готовых хоть завтра прийти с инвестициями в Молдову. Они ожидают снятия регуляторных ограничений, которые откроют двери отечественным банкам для иностранного капитала».

**Георгий ШАГИДЗЕ, председатель maib**

**Б&Ф:** Господин Шагидзе, позади первое полугодие 2023 г., какие результаты зафиксировал в своем развитии **maib**?

**Георгий ШАГИДЗЕ:** В первой половине текущего года мы добились весьма успешного развития. Практически по всем направлениям, банковским продуктам, кредитам и депозитам мы заметно упрочили свои позиции, увеличив свою долю, что позволило еще сильнее закрепить позиции банка-лидера на молдавском рынке.

**Б&Ф:** Что, на ваш взгляд, является самым важным для банка в 2023 г.?

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Особенно важным для нас в первом полугодии 2023 г. было то, что мы динамично развивались в плане трансформации банка, которую два с половиной года назад утвердили акционеры **maib**. Мне приятно отметить,

что трансформация происходит буквально по всем направлениям развития.

Первое и, пожалуй, самое главное, - это развитие модели **maib agile**. Этим современным в мире направлением развития компаний сегодня в нашем банке занят практически весь ритейл и бизнес-банкинг. До конца текущего года мы завершаем переход на agile корпоративного и операционного направления в банке.

Банки, в целом, очень иерархичные, громоздкие организации, что делает их часто отдаленными от клиентов и отстающими в инновации. Agile - это прогрессивный способ организации, заимствованный от технологичных компаний, с акцентом на децентрализацию. Так работают Apple, Google или Meta. ING, первым среди банков, адаптировал этот подход, но многие другие западные банки и финтех последовали ему, от Erste до Revolut.



«Предлагаемое **maib** изменение полностью соответствует европейским нормам. В юрисдикции ЕС в большинстве стран размер существенной доли больше, чем предлагаем мы. У них она на законодательном уровне ограничивается 10%».

### Георгий ШАГИДЗЕ, председатель **maib**

Форматом agile мы ставим задачу создания подразделений с горизонтальной структурой подчинения, где разнонаправленные задачи самостоятельно решают небольшие команды сотрудников банка. Они координируют связи друг с другом, преследуя конечную цель - успешно и в срок реализовать тот или иной важный для банка проект.

Для нас особенно важно и то, что процесс трансформации затрагивает и территориальные подразделения **maib** – отделения. Все они уже работают по новой модели, предусматривающей обслуживание практически всех операций от начала и до конца одним сотрудником банка, так называемый one-stop shop подход: быстро и просто.

С удовлетворением отмечу, что уже 70% отделений **maib** обладают новым обликом

современного европейского финансового учреждения. К концу 2023 г. практически все наши отделения будут модернизированы.

**Б&Ф:** Участники рынка впечатлены цифровыми новшествами **maib**, которыми банк не перестает удивлять клиентов.

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Мы продолжаем добавлять и развивать продукты и сервисы под наши цифровые направления, достигая успешных результатов. Уже более ПОЛУМИЛЛИОНА наших клиентов пользуются современным и удобным мобильным приложением **maibank**. Согласитесь, что эта цифра выглядит довольно внушительно для страны с населением в 2,5 миллиона человек.

Особенно важным достижением в цифровом направлении развития **maib** я считаю то, что, к примеру, по данным за второй квартал 2023 г., уже

45% потребительских кредитов и 60% депозитов были выданы и открыты посредством **maibank**.

Мы внедрили сервис с использованием Face-ID, предоставив клиентам возможность в совершенно безопасной среде осуществлять платежи, используя лицо для их подтверждения. Уточню, это не нативная функция iPhone или Андроид телефонов, а намного более продвинутая технология, которая сравнивает вашу фото-авторизацию с информацией из базы данных, позволяя тем самым осуществлять идентификацию клиента на расстоянии. В перспективе это поможет нам развивать дистанционные банковские услуги, в том числе для нашей диаспоры. Это технология не имеет аналогов не только в Молдове, но и является новой даже для самых продвинутых европейских банков.

Если мы посмотрим итоги прошлого месяца, то 90% транзакций, в которых инсталлирована эта функция, прошли через сервис Face-ID. Замечу, что эта функция очень гибкая, что позволит нам добавлять ее в последующие инновационные продукты **maib**.

В августе у нас будет очередной сюрприз на рынке в сфере цифровизации наших услуг: у **maib** появится первый в стране digital onboarding. Его суть заключается в том, что каждый новый клиент банка сможет открыть счет у нас, пользуясь этой функцией. В последующем мы сможем к этому сервису добавлять много умных и в то же время очень простых для использования клиентами различных инноваций банка.

**Б&Ф: Если говорить о финансовом результате, а конкретнее, о прибыли по итогам первого полугодия, она такая же, как и в январе-июне 2022 г., когда доходы банков формировались за счет высоких процентных ставок из-за чрезмерной инфляции в стране?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Сама прибыль у нас больше, но здесь необходимо понимать то, что в текущем году происходит резкое снижение процентных ставок на рынке, что отражается на банковской системе, и особенно это будет сказываться во второй половине этого года. Благодаря росту бизнеса **maib**, нам удается удерживать параметры по рентабельности капитала. Прибыль у банка достаточно высокая. Если в первое полугодие 2022 г. она составила 514 млн. леев, то в 2023 г. она составляет 639 млн. леев.

Говоря о прибыли, я хотел бы отметить значимую для **maib** деталь. Мы в 2022 г. приняли решение, согласно которому, несмотря на все вызовы в стране и в регионе, мы не остановили кредитование и вместо этого не стали заходить активно в государственные ценные бумаги (ГЦБ), где бы могли в краткосрочном плане хорошо заработать.

Мы решили поддержать наших клиентов, помогая им решать сложные вопросы бизнеса, а также привлекать новых клиентов, важных и успешных, особенно в кредитовании малого и среднего бизнеса. Наша рыночная доля в малых и средних предприятиях выросла от 31,4% в декабре 2022 г. до 37,1% в первом полугодии 2023 г.

Если посмотреть данные прошлого года, то **maib** выдавал до половины всех новых кредитов на рынке для малых и средних предприятий. И этот тренд мы продолжаем удерживать и в 2023 г. Для нас очень важно, что мы помогаем клиентам в сложный период, привлекая, в том числе, и много новых клиентов. И вот сейчас, когда процентные ставки выравниваются, мы остаемся с клиентами, партнерами которых мы оставались на протяжении всего 2022 г. Я считаю, что это даст банку и его акционерам хорошие результаты, причем, не только в короткой, но и в долгосрочной перспективе.

**Б&Ф: Учитывая небольшой рынок Молдовы, как скоро банк сможет окупать непрекращающиеся инвестиции в цифровые инновации?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Молдова - маленькая страна, у нашего банка нет громадных ресурсов для дорогих инноваций. Поэтому мы стараемся выбрать такие цифровые направления, которые будут востребованы клиентами. Это позволяет **maib** окупать затраты на их разработку и внедрение.

Мы в **maib** внедряем все наши новшества не только для физических лиц, но и для корпоративных клиентов, а также для сегмента микро, малых и средних предприятий. К примеру, мы недавно запустили новое приложение для клиентов этого сегмента бизнеса. Пока что оно работает как пилотный проект, который за короткий

1%

размер существенной доли в банках Республики Молдова

5%

размер существенной доли в банках Республики Молдова, которую просит установить **maib**

10%

размер существенной доли в банках стран Евросоюза

отрезок времени насчитывает уже более 50 клиентов. В этом году мы хотим завершить данную аппликацию, чтобы сделать ее доступной для всех клиентов **maib**.

В каждой отдельной инновации мы в **maib** стараемся делать все таким образом, чтобы не прогадать, выбирая самые востребованные клиентами функционалы и мобильные приложения. Но иногда некоторые из них, к сожалению, не дают быстрых и положительных результатов, как, скажем, в других странах региона.

Мы возлагаем большие надежды на такой удобный сервис для клиентов, с помощью которого они могут использовать свой телефон как платежный терминал tap-to-phone. Или, другой пример, когда **maib** предлагает малому бизнесу новое решение OnePOS. Оно дает возможность получать платежи, как картой, так и наличными, а покупателям выдавать налоговые квитанции. Другими словами, менеджерам таких предприятий можно навсегда распрощаться с громоздкими и сложными в использовании кассовыми аппаратами.

Терминал SmartOne Bank Pro принимает все виды оплаты, включая карты VISA, Mastercard, AmericanExpress. У пользователей этим терминалом есть удобная возможность выдавать покупателям цифровые или печатанные чеки. Данное новшество **maib** дает возможность самым разным малым бизнесам обходиться без POS-терминалов, применяя для этого мобильный телефон при безналичных расчетах с помощью банковских карт и мобильных приложений.

У **maib** появились электронные карты, которые можно открыть, используя приложение **maibank**.

Все цифровые инновации, которые мы внедрили и продолжаем внедрять в этот период проходят процедуру обновления. В этом процессе мы добавляем к ним новые и разнообразные функции для удобства и комфорта клиентов.

Самым большим нашим достижением мы считаем выдачу 45% потребительских кредитов посредством **maibank**, когда клиенты затрачивают на это буквально считанные минуты, не заходя в подразделения банка.

100

примерное количество иностранных инвесторов, которых интересуют акции **maib**

550

наличие в Молдове различных типов платежей

**Б&Ф: На молдавском рынке появляются региональные игроки, которые предлагают аналогичные или похожие с maib мобильные приложения. У них они опробованы в нескольких странах с миллионным количеством клиентов, что ставит банк в неравные с ними позиции.**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Да, на рынке есть, как локальные, так и региональные игроки. Но практика показывает, что у локальных игроков есть свои уникальные преимущества. К примеру, у Revolut есть приложения для конкретных пользователей на нашем рынке, и нам в этом сегменте сложно будет с ними конкурировать. Но зато у нас есть свои неоспоримые «плюсы» в других направлениях. Смотрите, только в июле мы в **maib** провели более 150 тыс. уникальных коммунальных платежей. У нас в Молдове имеется 550 типов платежей, которые ежедневно совершает население. Мы обслуживаем более 1 млн. клиентов, половина из них пользуется нашим мобильным приложением.

Конечно, у Revolut будет преимущество в их сегменте. Но мы в **maib**, крупнейшем финансовом учреждении страны, приветствуем приход в Молдову глобальных успешных игроков. Прежде всего, потому, что это повышает уровень и стандарты финансового рынка, увеличивает ожидания клиентов, а главное позволяет нам вместе наращивать потенциал молдавского рынка, направляя его развитие в правильное русло.

**Б&Ф: Не могу не спросить о продвижении банка в решении такой стратегической задачи, какой является размещение IPO, поставленной перед правлением акционерами maib?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Есть целый ряд требований юридического характера для соблюдения всего процесса, связанного с выходом на международный рынок с IPO. И сам факт того, что эти юридические требования есть, и что мы их соблюдаем, говорит о многом. На данном этапе с размещением акций банка на фондовой бирже Бухареста можно говорить о нескольких важных моментах.

Первый из них заключается в том, что мы продолжаем трансформацию банка, затрагивающую все сферы его деятельности. Я уверен, что от этого выигрывают все: акционеры, сотрудники, клиенты и наши партнеры.

В результате трансформации банка мы меняем нашу бизнес-модель на более цифровую, гибкую, ориентированную на клиента. Мы создаём образцовое корпоративное управление, добиваемся успешных финансовых результатов, о чем свидетельствуют итоги прошлого года и первого полугодия 2023 г. Благодаря успешной реализации стратегии развития **maib**, мы предлагаем клиентам востребованные ими цифровые услуги.



«Важно, что инвесторы, интересующиеся акциями банка, входят в ТОП инвесторов международного уровня. Их привлечение – это большой шаг на пути дальнейшего развития **maib** и страны, поскольку приход таких инвесторов в капитал **maib** ставит Молдову на инвестиционную карту мира».

### Георгий ШАГИДЗЕ, председатель **maib**

Во-вторых, уже сегодня мы работаем так, как классическая компания, акции которой включены в листинг международного финансового рынка. И здесь я имею в виду, прежде всего, отношения банка с инвесторами, которых мы регулярно информируем о своих результатах.

Третий момент, который следует отметить, – это тот интерес, который мы сгенерировали среди международных инвесторов. Вы помните, что мы организовали форум «День рынка капитала Молдовы» на Лондонской фондовой бирже, который был торжественно открыт премьер-министром Молдовы. Форум «Moldova Romania Capital Bridges», который открыли премьер-министры Молдовы и Румынии, собравший около 100 институциональных инвесторов рынка капитала. Сегодня они проявляют неподдельный интерес к **maib** и к Республике

Молдова в целом. Очень важно, что эти инвесторы входят в ТОП инвесторов международного уровня. Их привлечение – это большой шаг на пути дальнейшего развития **maib** и страны, поскольку приход таких инвесторов в капитал **maib** ставит Молдову на инвестиционную карту мира.

И, наконец, последний четвертый момент, касающийся непосредственно самой процедуры размещения IPO. Для этого необходимо осуществить изменение некоторых положений законодательства Республики Молдова.

**Б&Ф:** Речь идет о существующих регуляторных ограничениях?

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Да. Без некоторых изменений законодательства в этом плане разместить IPO будет невозможно.

## **Б&Ф: О каком изменении конкретно ведется дискуссия с регулятором?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** В молдавском банковском законодательстве есть серия положений, которые очень отличаются от практики других стран. Во многом банковское законодательство Молдовы самое рестриктивное в Европе. Оно было внедрено после кризиса в 2014 г., и на тот момент было целесообразно, так как банковская система была контролируема непрозрачными акционерами. Например, лимит на существенную долю, требующий разрешения НБМ, был снижен с 5% до 1%.

Нотеперь эти ограничения делают невозможным выход молдавских банков на международные рынки капитала для доступа к более дешевым и долгосрочным ресурсам.

Дело в том, что по многим причинам, в том числе и в силу сложившейся геополитической ситуации, инвесторов трудно заинтересовать инвестировать в Молдову, а при таком законодательстве инвестиции рыночного капитала попросту невозможны.

Для потенциальных инвесторов очень важно наличие свободного входа и выхода из капитала банка. Это тип финансовых инвесторов, которые торгуются на финансовых рынках, и не могут ждать решений регулятора, даже если это решение принимается быстрее чем существующая практика. Это – портфельные инвесторы международного рынка капитала, которые хотят материализовывать свои решения в момент их принятия, без ожидания разрешений регулятора на сделки. А для них существующая возможность инвестировать до 1% очень маленькая и к существующим правилам передачи документации не представляет никакого интереса.

Один из наших инвесторов, имя которого не могу пока назвать, но это имя на уровне Goldman Sachs, Citi или JPMorgan, так и сказал нам, что им нравятся реформы, и что они хотят инвестировать средства в Молдове.

«Когда мы видим жесткие ограничения - для нас это сигнал, что инвесторам там не рады. Когда мы видим изменения в лучшую сторону – мы,

**45%**

доля потребительских кредитов выдается банком посредством **maibank**

**60%**

доля депозитов открытых посредством **maibank**

наоборот, повышаем наше присутствие в этой стране», - отметил он.

Мы несколько раз сказали, что существующие лимиты являются эквивалентом ограничения скорости на уровне 10 км/час на дорогах. Это хорошо для безопасности, но очень плохо для развития. Я не знаю ни одной страны в Европе или в мире, где бы действовали такие ограничения. Поэтому на данный момент без этих изменений наше IPO невозможно.

С другой стороны, я бы хотел подчеркнуть, что мы уважаем позицию регулятора, понимаем их аргументы и продолжим в конструктивном диалоге аргументировать важность изменений. У нас попросту нет другого выбора, если мы хотим привлечение инвестиций в Молдову.

## **Б&Ф: О размещении IPO акционеры maib говорят уже более двух лет. Неужели за все это время не произошло никаких подвижек?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Мы продолжаем работать над этим, уважая позиции всех заинтересованных сторон, вовлеченных в этот процесс.

## **Б&Ф: Национальный банк приводит банковское законодательство Молдовы в соответствие со стандартами Евросоюза. Насколько этот процесс облегчает maib решить вопрос с повышением существенной доли с 1% до 5%?**

**Георгий ШАГИДЗЕ:** Да, предлагаемое **maib** изменение полностью соответствует европейским нормам. В юрисдикции ЕС в большинстве стран размер существенной доли больше, чем предлагаем мы. У них существенная доля на законодательном уровне ограничивается 10%.

В рамках синхронизации нашего законодательства с нормами ЕС нам рано или поздно придется повысить этот порог, но, к сожалению, мы потеряем ценное время, которое мы могли бы использовать, чтобы повысить приток инвестиций, создать новые рабочие места и приостановить отток населения. Это поистине приоритеты национального масштаба.

В вопросе с размещением IPO мы ощущаем поддержку правительства, которое заинтересовано в том, чтобы открывать страну для иностранного капитала. На данный момент Молдова в этом плане самая закрытая страна в регионе, особенно это заметно в банковском секторе. Но мы остаемся оптимистами, и надеемся, что рано или поздно мы перейдем на европейские нормы, и путь для инвесторов в банковскую систему Молдовы будет открыт.

**Б&Ф: Спасибо вам за интервью!■**