

În Republica Moldova băncile sunt destul de puternice



Interviu cu Jean-François Myard, președintele B.C. „Mobiasbancă - Groupe Société Générale” S.A:

Cum apreciați sectorul bancar din Republica Moldova?

Pot să constat că pentru moment sectorul bancar nu este unul foarte dinamic. Și aceasta se datorează situației economice generale. De fapt, și nivelul cererii ce vine din partea clienților s-a micșorat. Cu toate acestea competiția rămâne destul de acerbă. Iar la acest capitol piața bancară rămâne a fi foarte dinamică.

În ce măsură criza a afectat băncile?

Cred că în Republica Moldova băncile sunt destul de puternice, deoarece au un nivel satisfăcător al capitalului. Însă toate băncile au simțit efectele crizei. Este chiar și ușor să explici de ce. Pe de o parte, a scăzut producția ca urmare a reducerii cererii pentru credite. În contextul descreșterii volumului de producție constatăm un impact direct asupra veniturilor. Pe de altă parte, și clienții se confruntă cu niște dificultăți, unii fiind chiar în pragul falimentului. În această situație băncile trebuie să creeze niște rezerve, înregistrând chiar și niște pierderi. Ca urmare veniturile sunt mai mici, iar costurile de gestionare sunt mai înalte. Este greu, însă, să estimezi impactul uneia dintre aceste cauze asupra activității curente.

Care credeți că sunt punctele puternice și, respectiv cele slabe ale sistemului bancar moldovenesc?

Principalul punct forte este că băncile moldovenești au un nivel satisfăcător al capitalului. Ele pot rezista situațiilor de criză. Un alt factor ce le-a ajutat să reziste crizei este că sistemul bancar nu este chiar atât de dezvoltat. Am fi putut să-l considerăm un factor negativ, dar în situația curentă reprezintă o protecție suplimentară pentru sistemul bancar din Republica Moldova. Unul din punctele slabe este că băncile nu au deocamdată un nivel bun al managementului riscurilor. Dacă comparăm cu băncile din Vest este evidentă această lipsă. Scopul nostru atunci când am cumpărat Mobiasbancă a fost să aplicăm un sistem performant de gestionare a riscurilor.

Un alt punct slab este că băncile se axează prea mult pe finanțarea pe termen scurt. De ce să finanțezi un echipament pe termen scurt, dacă el de fapt poate fi finanțat pe termen mediu? În acest fel îl poți pune pe client într-o situație foarte dificilă.

În ce măsură credeți că managementul occidental este aplicabil în Republica Moldova?

Desigur că este aplicabil. Priviți cel puțin la exemplul Mobiasbancă. Cred că este o întrebare care ține de dorință. Dacă managerii vor să implementeze aceste sisteme de management, ei pot face acest lucru. Întrebarea este dacă managerii sunt pregătiți să o facă. Eu cred că piața moldovenească este pregătită pentru un astfel de management. Cred că acest stil de management va fi acceptat, în primul rând, de cei tineri.

Mobiasbancă Groupe Societe Generale este considerată unul dintre cei mai mari creditori ai consumului. Pe ce alte segmente de piață considerați că sunteți puternici?

Într-adevăr, suntem destul de puternici pe segmentul împrumuturi pentru nevoi personale, dar cred că suntem puternici și pe segmentul clienți corporativi. În special mă refer la companii internaționale. Suntem o bancă internațională și de obicei companiilor internaționale le place să lucreze cu o astfel de bancă.

În ultimul timp ați lansat mai multe produse și pentru întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv credite la o rată mică a dobânzii.

Am lansat mai multe campanii și faptul că suntem puternici pe piața corporativă, nu exclude din planurile noastre și preocupările noastre companiile mici și mijlocii.

Dacă e să vorbim de rate mici, unele bănci oferă dobânzi reduse în lei, pe care le corelează cu valuta. Cum poate fi apreciată această practică?

Am auzit de aceste produse. Este vorba de credite pentru persoane fizice și în special ipotecă. Aceste produse sunt periculoase. Ele îl pun pe client într-o situație de risc suplimentar, cel legat de riscul de cursul valutar. Noi nu dorim să facem acest lucru.

Dacă e să vorbim despre concurență, care în opinia D-voastră sunt atuu-ruile Mobiasbancă?

În primul rând, Mobiasbancă era chiar înainte de a fi procurată de Societe Generale, o bancă cu o bună reputație și foarte cunoscută. Societe Generale a adus în Mobiasbancă o valoare adăugată. Este important acest lucru pentru că numele Societe Generale are o reputație foarte bună, reprezentând un grup financiar puternic. El aduce încredere clienților și are o reputație care atrage clienții, de la persoane fizice până la persoane juridice.

Ce este o concurență pe piața bancară?

De regulă, băncile se compară una cu alta după numărul de clienți, volumul de credite, volumul de depozite, alți indicatori. Însă, termenul competiție ar trebui să includă și calitatea; atitudinea față de client, calitatea consultațiilor pe care le primește de la bancă. Acestea pot fi lucrurile care te determină să alegi banca respectivă. Pentru mine calitatea face parte din competiție.

Băncile își schimbă des planurile din cauza concurențelor?

Mai degrabă băncile adaptează produsele în funcție de concurența de pe piață. Noi, de exemplu, urmăm o strategie globală adoptată pe o perioadă mai îndelungată. Atunci când am procurat Mobiasbancă am făcut un plan pe 5 ani, dar ulterior a fost un pic modificat pentru că nimeni nu a așteptat criza. În fiecare an noi adaptăm această strategie la realități când este necesar.

O întrebare pe care și-o pun consumatorii este de ce creditele se ieftinesc mai încet decât ratele la depozite?

Deoarece riscurile pentru creditare rămân în continuare foarte și foarte înalte. Iar prețul unui credit cuprinde și costul riscurilor

Pe cât de adevărat este că băncile au devenit mult mai exigente atunci când eliberează un credit?

Totul se datorează crizei, băncile sunt nevoite să aibă o atitudine mai atentă față de creditare. Unele bănci au și stopat în această perioadă creditarea persoanelor fizice. Noi am continuat să credităm. Poate la condiții puțin mai dure, dar continuăm să credităm. Cred că este o reacție normală a băncilor la situația de criză. Trebuie să fi-i atent cui dai banii.

Cum apreciați echipa Mobiasbancă SG, în care majoritatea sunt cetățeni ai Republicii Moldova?

Avem o echipă foarte bună, dinamică și motivată. Echipa este destul de satisfăcută că muncește la Societe Generale. Poate că la început o parte din angajați era destul de stresată, deoarece li se părea o aventură venirea în Moldova a unei bănci străine. Acum cred că toată lumea este destul de fericită. Sunt foarte fericit că muncesc alături de oameni pe care îi consider foarte și foarte buni.

Moldova este o parte a casei mele

Sunteți de mai mult timp în Moldova. Ce ați remarca la oamenii de afaceri din Republica Moldova?

Oamenii de afaceri moldoveni sunt foarte dinamici și foarte activi în business-urile pe care le gestionează. Ei vor să-și dezvolte afacerile și să crească. Mulți dintre ei sunt chiar buni. Am observat că mulți din ei sunt foarte tineri. Cred că sunt mai tineri ca oamenii de afaceri din aceeași categorie din Europa.

Pe de altă parte, deseori, oamenii de afaceri moldoveni au o viziune a afacerilor doar din perspectivă imediată. Părerea mea este că reușita unei afaceri se bazează pe o previziune pe termen mediu și lung.

Ce le-ați recomanda oamenilor de afaceri din Moldova?

Să fie foarte profesioniști în tot procesul unei afaceri. Totul este important: comunicarea, fiecare etapă a unei relații contractuale cu un om de afaceri străin. Trebuie să fie profesioniști, profesioniști și încă o dată profesioniști.

Republica Moldova este un stat francofon. Ce credeți că avem comun cu francezii și ce ne deosebește?

Francofonia este punctul care ne leagă. Ne înțelegem mai bine, cu siguranță. Atunci când învață franceza, copiii învață și cultura franceză și stilul francez. Acest lucru ne ajută să ne înțelegem mai bine. Ca francezi suntem foarte bucuroși că Franța ocupă un loc important în societatea moldovenească.

Cât privește diferențele, este vorba de istoria și stilul de viață. Dar nu este o problemă. Cred că toate țările sunt diferite. Cred că est inutil să încercăm să copiem unul de la altul.

Cum se simte un francez la Chișinău?

Dacă vorbiți despre mine mă simt foarte confortabil. Moldova nu este o țară unde este ușor să faci business. Competiția este foarte puternică. Cred că mediul de afaceri este destul de birocratizat. Orice țară are specificul ei și atunci când vine un antreprenor străin într-o țară el trebuie să se adapteze specificului acesteia. Dacă nu poate să se adapteze - trebuie să stea acasă.

Știu că aveți și niște activități obștești, în afară de cele de afaceri.

Este vorba de activitatea mea în Club France, care a fost creat un an și ceva în urmă. Clubul are 20 de membri. Când ne întâlnim și organizăm evenimente nu ne întâlnim doar noi, dar ne vedem într-un cerc mai larg. Avem întâlniri pe care le numim dejunuri tematice, în cadrul cărora discutăm anumite teme. La ultima reuniune au fost vre-o 40 de persoane. Am discutat posibilitățile de colaborare între instituțiile de învățământ și companii: astfel încât studenții să fie pregătiți să corespundă criteriilor impuse de companii și să înceapă o carieră de succes. Scopul nostru a fost să creăm o cooperare. Acest mic dejun este doar o etapă în activitățile pe care ni le planificăm în această direcție. Credem că ceea ce facem îi poate ajuta pe tineri să aibă mai bune perspective în această țară, să nu fie nevoiți să plece peste hotare.

Cum Vă petreceți timpul liber?

De obicei îmi împart timpul cu prietenii. Îmi place să citesc. Ascult muzică. Când sunt meciuri de rugby merg la ele obligatoriu. Una din activități este Club France, care îmi ia mai mult timp. Petrec mult timp și în Franța, și în Moldova. Când merg în Franța sunt fericit că sunt în Franța. Găsesc familia, prietenii și atmosfera pe care o iubesc. Dar sunt fericit și atunci când vin înapoi. Moldova este o parte a casei mele.

Ați resimțit personal criza financiară mondială?

În ciuda tuturor impactelor negative, cred că această criză a fost utilă lumii. Lumea devenise prea nebunatică. S-au făcut prea multe greșeli. Mulți nu le-au observat. Dar într-o zi a apărut criza și multe lucruri trebuie schimbate. Cred că pentru toată lumea a fost o lecție pe care trebuie să o învățăm. Dacă ne uităm foarte atent și profund la criză putem învăța multe.

Care sunt principiile Dvs. de viață și în afaceri?

Să fiu onest. Să fiu tolerant, dar nu slab. Asta ce ține de principii de viață. Aceleași principii sunt și pentru business, plus muncă și încă o dată muncă. Acestea sunt valorile principale pentru mine, pe care încerc să le respect și să le urmez.

ECONOMIST/Business Expert