

SOLUȚII DE CREDITARE DE LA MOBIASBANCĂ - GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

CU SIGURANȚĂ, CREDITAREA OCUPĂ UN LOC IMPORTANT ÎN ACTIVITATEA FIECĂREI BĂNCI, ÎN PARTICULAR, DAR ȘI ÎN PROCESUL DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ȚĂRII, ÎN GENERAL. DIN ACESTE CONSIDERENTE, FIECARE BANCĂ ÎNCEARCĂ SĂ ELABOREZE ȘI SĂ PROMOVEZE O POLITICĂ DE CREDITARE EFICIENTĂ ȘI ALINIATĂ CERINȚELOR PIEȚEI. REDACTORUL ȘEF-ADJUNCT AL REVISTEI PROFIT, MARIANA TABUNCIC, A DISCUTAT DESPRE POSIBILITĂȚILE DE CREDITARE ALE MOBIASBANCĂ - GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE CU ȘEFUL SECȚIEI PIAȚA PERSOANE JURIDICE, DEPARTAMENTUL STRATEGIE ȘI MARKETING, ALEXANDRU GUȚU.

Profit: Dle Guțu, care sînt criteriile pe care vă bazați atunci cînd elaborați politica de creditare a Mobiasbancă - Groupe Société Générale?

A.G.: Elaborarea politicii de creditare necesită o analiză complexă a mai multor factori, cum ar fi: actualul portofoliu de creditare al băncii, structura acestuia, tendințele pe piața bancară sau cerințele clienților. Totodată, se ține cont de domeniul economic în care avem o experiență mai mare de creditare sau domeniul economic de perspectivă. Nu în ultimul rînd, la baza politicii de creditare se află obiectivele clar formulate de conducerea și acționarii băncii. Prin urmare, sînt analizați mai mulți factori, atît interni, cît și externi, în baza cărora se

stabilește o politica de creditare pentru o perioadă anumită. Aceasta, la rîndul său, se află la temelia elaborării unei politici de prețuri în domeniul creditării, ținîndu-se iarăși cont de factori interni și externi, de conjunctura macroeconomică, de accesul la resurse financiare etc. La momentul actual, Mobiasbancă promovează o politică de prețuri echilibrată în domeniul creditelor, iar datorită colaborării avantajose cu organizațiile financiare internaționale, cum ar fi Banca Europeană de Investiții (BEI), Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), Banca Mondială etc., ne permitem să oferim unele dintre cele mai bune prețuri pe piața bancară din republică.



Foto: Profit

Profit: Care este numărul clienților pe care-i deserviți și în ce domenii activează aceștia ?

A.G.: La moment, este vorba de circa 13 500 de clienți persoane juridice, circa 90% reprezintă întreprinderile micro-, mici și mijlocii. Sîntem o bancă universală și clienții noștri provin din diverse sectoare ale economiei naționale - vinificație, construcții, agricultură, comerț, transporturi, industrie prelucrătoare etc. Cu alte cuvinte, nu avem restricții la capitalul domeniilor finanțate. Intrăm pe orice piață și pe orice segment de clienți, în funcție de necesitățile acestora - de finanțare, susținere sau consiliere. La acordarea creditelor către persoane juridice rata dobînzii depinde de mai mulți factori și anume, în funcție de scopul creditului - pentru mijloace circulante sau pentru investiții, în funcție de resurse de finanțare – proprii ale băncii sau din cele atrase de la organizațiile financiare internaționale. Totodată, rata dobînzii depinde și de situația financiară a clientului și posibilităților acestuia de rambursare a creditului. La moment, Mobiasbancă oferă unele dintre cele mai bune prețuri la credite, astfel rata dobînzii pentru credite în lei este de pînă la 14-15% anual, iar în valută, luînd în calcul și resursele financiare internaționale, rata dobînzii variază între 6 și 9%.

Profit: Care este valoarea maximă a creditelor acordate și termenele în care acestea pot fi oferite?

A.G.: Depinde de proiectul finanțat și de resursele financiare din care este finanțat acest proiect – din sursele proprii sau din surse externe. Din resursele Băncii Mondiale în cadrul Proiectului de Ameliorare a Competitivității, de exemplu, suma maximă poate ajunge la 800 mii euro pentru un termen de pînă la 7 ani. Din resursele Băncii Europene de Investiții pot fi acordate credite de pînă la 12,5 mil. euro, pe un termen de pînă la 10 ani, reprezentînd o ofertă unică de finanțare în Moldova.

Profit: Care este termenul de examinare a cererii de acordare a creditului?

A.G.: Evident că fiecare bancă își are specificul său și cerințele sale proprii, dictate de principiile de gestiune eficientă a riscurilor. Pentru acordarea unui credit banca solicită unele documente justificatoare, care să demonstreze capacitatea clientului de a rambursa creditul, cu atît mai mult cînd este vorba de credite foarte mari. Unii clienți solicită credite doar în baza gajului, ceea ce reprezintă o viziune eronată a clienților asupra procesului de creditare a băncilor. Gajul reprezintă o sursă secundară de garantare. În primul rînd, banca este interesată de posibilitățile clientului de a valorifica eficient creditul și de a-l rambursa în termenele stabilite, respectiv analiza activității economico-financiare a clientului reprezintă un moment foarte important în luarea deciziei. Banca examinează posibilele riscuri ale clientului,

NOI NU SÎNTEM INTERESAȚI CA LA UN MOMENT DAT CLIENTUL SĂ NU POATĂ RAMBURSA CREDITUL, IAR BANCA SĂ RĂMÎNĂ CU GAJUL ÎN SPATE. IATĂ DE CE AVEM NEVOIE DE DOCUMENTE JUSTIFICATOARE, CARE NECESITĂ TIMP PENTRU A FI PREZENTATE ȘI VERIFICATE. ATUNCI CÎND TOTUL DECURGE SINCRON, CREDITUL POATE FI ACORDAT ÎN TERMENE FOARTE OPERATIVE, DE EXEMPLU, MAXIMUM O SĂPTĂMÎNĂ DIN MOMENTUL DEPUNERII TUTUROR ACTELOR NECESARE. SCOPUL NOSTRU FINAL ESTE SĂ ACORDĂM SUPTOR FINANCIAR COMPANIILOR CE ÎȘI DORESC O DEZVOLTARE DURABILĂ ȘI SÎNT DESCHISE ÎN RELAȚIILE CU BANCA.

ALEXANDRU GUȚU

€12,5 mil.

– suma maximă de creditare a Mobiasbanca din resursele Băncii Europene de Investiții.

13 500

– numărul clienților persoane juridice

pe care acesta poate nici nu le-a prevăzut pentru moment, pentru ca să vină cu suport pentru ameliorarea acestora.

Profit: R.Moldova are o economie bazată pe consum, iar schimbarea paradigmei dezvoltării economice reprezintă unul din scopurile de bază ale autorităților. La moment, această tendință de trecere de la o economie bazată pe consum la una bazată pe investiții se observă în structura de acordare a creditelor?

A.G.: În prezent, cea mai mare parte a creditelor, desigur, sînt acordate întreprinderilor care activează în domeniul comerțului, fiind vorba de circa 75% din totalul creditelor acordate. Sîntem de acord și tindem spre majorarea numărului de companii producătoare și exportatoare din numărul total de companii creditate. În acest sens, venim cu soluții concrete: credite din resursele Băncii Mondiale în cadrul Proiectului de Ameliorare a Competitivității, care este destinat doar clienților care desfășoară activitatea de export. Creditele sînt acordate în condiții foarte avantajoase de circa 5-6% anual în valută și de circa 13-14% anual în lei, fiind unele dintre cele mai bune prețuri pe piața locală. De asemenea, din resursele Băncii Europene de Investiții venim cu o ofertă unică pe piața Moldovei pentru companii care își doresc o investiție de durată în producție. Aceste credite sînt acordate pe un termen de pînă la 10 ani, cu o rată de circa 6-7% anual în valută. Prin toate acțiunile noastre, cu suportul partenerilor noștri din străinătate, încercăm să motivăm clienții să investească în activități de producție și export.

Profit: După un an de criză și unul în care a fost înregistrată o ușoară relansare economică, simțiți o înviore a procesului de creditare?

A.G.: Deși destul de slab, dar se simte o înviore a procesului de creditare. La moment, condițiile de creditare sînt foarte bune. Cu toate acestea, clienții sînt încă destul de reticenți să ia credite. Parcă ar mai

aștepta ceva. Dar, comparativ cu anii 2008-2009, situația este una mai bună. Cred că la moment, piața creditară în Moldova este în dezvoltare și nu a ajuns la maturitatea sa. Maturitatea pieței creditare depinde nu doar de bănci, dar și de situația macroeconomică din țară. Resursele financiare internaționale sînt încă scumpe, datorită riscului de țară. Dar de la an la an se simte o îmbunătățire în acest sens, ceea ce va conduce inevitabil la îmbunătățirea situației macroeconomice și la ieftinirea resurselor financiare internaționale, ca urmare și ratele la credite vor scădea. Toate sînt interdependente. Mai mult decît atît, maturitatea pieței bancare de creditare depinde și de educația clienților. Am trecut deja de perioada de tranziție cînd afacerile se făceau haotic. În urma venirii pe piața locală a băncilor de talie internațională, cum este Groupe Société Générale, sînt implementate standarde europene de gestiune a riscului, la care clienții noștri au început deja să se acomodeze.

Profit: Care sînt avantajele Mobiasbancă - Groupe Société Générale în comparație cu alte bănci?

A.G.: Cel mai mare avantaj al băncii este faptul că facem parte dintr-un grup financiar internațional, cum este Groupe Société Générale. Astfel, avem posibilitatea de a accesa mai ușor resurse cu mult mai ieftine decît alte bănci. Am primit și susținere în domeniul implementării standardelor europene de gestiune a riscului care au permis băncii să se plaseze în fruntea pieței cu cele mai bune rezultate la capitolul Indicatorul costului net al creditelor neperformante. Am atins acest rezultat datorită performanței și prudenței cu care activăm pe piața bancară. Totodată, avem acces la cele mai bune practici ale băncilor din cadrul Groupe Société Générale, pe care le putem implementa și pe piața locală. Sîntem o echipă de profesioniști și doar împreună cu clienții noștri putem realiza lucruri mărețe. ■