

# **RAPORTUL ANUAL pentru a. 2004**

**Chișinău**

---

## Adresarea Președintelui Consiliului de Administrație al BC „Mobiasbancă” SA.

Dezvoltarea situației macroeconomice și a sistemului bancar în anul 2004, cât și corectitudinea strategiei de dezvoltare a băncii au determinat faptul că **BC „Mobiasbancă” S.A.** și-a întărit în perioada respectivă pozițiile pe piața bancară, în condițiile în care cea mai mare parte a băncilor a cedat din cota lor de piață.

În acest fel, **Mobiasbancă** este una din cele 6 bănci, care și-au majorat cota de piață. Ritmul de creștere al valutei bilanțului comparativ cu începutul anului este unul din cele mai înalte la **Mobiasbancă** - cu 35,0% (în *sistemul bancar* – cu 29,5%).

Dezvoltarea *sistemului bancar* în anul 2004 s-a caracterizat prin creșterea considerabilă a resurselor atrase (creșterea depozitelor 38,4%), preponderent din contul depozitelor persoanelor fizice (cu 44,4%), creșterea mai lentă a portofoliilor de credite (25,5%), majorarea, mai cu seamă la finele anului 2004, a activelor lichide ale băncilor, prin umare a nivelului lor de lichiditate. În afară de aceasta, evoluția *sistemului bancar* în 2004 a fost caracterizată și de scăderea marjei nete a dobânzii. Acest factor, cât și cheltuielile efectuate de un șir de bănci la dezvoltarea rețelelor de filiale și reprezentanțe și la modernizarea tehnologiilor au determinat micșorarea nivelului rentabilității activelor (ROA) și capitalului acționar (ROE) în sistemul bancar.

Anul 2004 a fost pentru **BC „Mobiasbancă” SA** anul unor remarcabile schimbări, efectul cărora deja a influențat pozitiv asupra rezultatelor financiare al băncii în anul de referință.

În luna martie 2004 a fost implementată structura organizatorică nouă a băncii, orientată funcțional spre vânzarea produselor bancare. Această restructurare permite a ridica eficiența muncii, a mări viteza și calitatea de deservire a clienților, ceea ce la rândul său, va mări indicatorii profitabilității băncii.

Pe parcursul anului de raportare a fost determinată concepția băncii cu privire la sistemul ei de distribuție (structura și dimensiunile rețelei ei de filiale și reprezentanțe). În această direcție au fost inițiate un șir de proiecte, în cadrul cărora au fost deschise: filiala Cahul și 22 de reprezentanțe ale băncii în Chișinău și pe teritoriul republicii, a fost înregistrată la BNM și pregătită pentru lansare filiala „Bălți”.

În afară de acesta în anul 2004 au fost implementate unele proiecte ce țin de managementul bancar, chemate să ridice eficacitatea activității ei. Așa dar: cu scopul organizării, planificării și mobilizării resurselor umane, creșterii în perspectivă a performanțelor și ridicarea disciplinei muncii, îmbunătățirii calității și culturii prestării serviciilor băncii în anul 2004 s-a acordat o deosebită atenție perfecționării sistemului de resurse umane. Pe parcursul anului au fost elaborate și aprobate regulamente care acoperă integral activitatea resurselor umane în cadrul băncii.

Pe parcursul anului 2004 în cadrul proiectului de standardizare a documentației normative interne au fost actualizate documentele existente, elaborate regulamente funcționale ale subdiviziunilor băncii, regulamente tehnologice, procedurile și instrucțiunile necesare.

Un important moment în contextul perfecționării sistemelor de management intern este determinarea Strategiei în domeniul administrării riscurilor. În cadrul ei au fost elaborate regulamentele și procedurile interne care acoperă activitatea băncii în acest domeniu.

Au fost realizate unele proiecte ce țin de dezvoltarea tehnologiilor bancare moderne, cărora banca, în condițiile tendinței de micșorare a marjei dobânzii pe sistemul bancar, le acordă o deosebită atenție. În așa mod a fost implementat Sistemul Client-Bancă și Internet-Banking conform regulamentului nou, a fost elaborat Site-ul nou al Băncii, implementate fazele funcționale ale On-Line-ului (lucrul în regim real de timp), a fost elaborat conceptul dezvoltării produselor e-banking.

Tot în anul 2004 în cadrul proiectului inițiat a fost executată segmentarea portofoliului de produse prin care a fost delimitată baza portofoliului de produse și poziția acestora pe piață, a început elaborarea „procedurii de gestiune a portofoliilor de produse ale Băncii”.

## Dinamica indicatorilor financiari al BC „Mobiasbancă” S.A.

Indicatori	31.12.2003	31.12.2004	Sporire	
			Valoare	Ritmul
Capital acționar, mil. lei	141,5	170,8	29,3	20,7%
Active total, mil. lei	604,4	816,2	211,8	35,0%
Portofoliul de credite, mil. lei	369,9	499,6	129,7	35,1%
Portofoliul de credite Retail, mil. lei	8,9	50,4	41,5	466%
Depozite total, mil. lei	305,8	477,1	171,3	56,0%
Depozitele persoanelor fizice, mil. lei	175,0	296,4	121,4	69,4%
Depozitele persoanelor juridice, mil. lei	129,5	180,4	50,9	39,3%
Marja netă a dobânzii, %	9,3	9,2		-0,1 p.p.
Venitul net până la impozitare, mil. lei	27,3	36,2	8,9	32,6%
Venit net după impozitare, mil. lei	23,6	32,0	8,4	35,6%
Rentabilitatea activelor (ROA)	4,5	4,8		0,3 p.p.
Rentabilitatea capitalului acționar (ROE)	17,0	19,9		2,9 p.p.

**Capitalul** acționar a crescut în anul 2004 cu 20,7% (din contul creșterii profitului nedistribuit), înregistrând la 31 decembrie 2004 valoarea de 170,8 mil. lei. **Capitalul normativ total** constituia la sfârșitul anului de raportare 160,6 mil. lei, ceea ce considerabil depășește nivelul necesar pentru licența „C”, iar coeficientul suficienței capitalului ponderat la risc (capitalul normativ total / active ponderate la risc) a constituit 31,8%, în timp ce nivelul minim stabilit de normativul BNM este de 12%.

Pentru asigurarea creșterii stabile banca a contribuit la sporirea alimentării cu fonduri prin atragerea clienților noi, care la rândul său au determinat creșterea veniturilor neaferele dobânzilor, ceea ce ne permite în condițiile micșorării marjei dobânzii să atenuăm scăderea indicatorilor profitabilității băncii.

**Resursele atrase** de bancă la finele anului au constituit 645,4 mil. lei cu un ritm de creștere anual mai înalt decât cel al valutei bilanțului – 39,4%. Această creștere a fost cauzată preponderent de majorarea **portofoliului de depozite**, care în pofida unei concurențe mari pe piața resurselor a crescut comparativ cu începutul anului cu 56,1%, ceea ce mai mult decât ritmul de creștere mediu din *sistemul bancar* (cu 38,4%). Gradul de finanțare a creditelor cu depozitele relativ stabile s-a majorat la sfârșitul anului 2004 în comparație finele anului precedent cu 12,8 puncte procentuale, constituind 95,5%.

Sursa principală de creștere a depozitelor în perioada de gestiune a fost **portofoliul depozitelor cu dobândă**, volumul căruia a sporit 73,6%. Ritmul de creștere înregistrat de *sistemul bancar* în 2004 la acest articol a fost mai inferior decât în **Mobiasbancă**, și anume 51,2%. Politica în domeniul atragerii resurselor orientată spre deservirea calitativă a clienților, a asigurat în anul 2004 un ritm considerabil de creștere a **depozitelor cu dobândă ale persoanelor fizice** - cu 74,6%.

În contextul creării unei bănci cu tehnologii moderne și ocupării poziției de lider pe piața deservirii persoanelor fizice, banca în anul 2004 a continuat dezvoltarea activității legate de cardurile plastice, care include în primul rând dezvoltarea vastă a activității cu cardurile bancare internaționale.

Colaborarea îndelungată și fructuoasă a băncii cu clienții ei corporativi au determinat creșterea **depozitelor persoanelor juridice** la un nivel mai mare decât pe *sistem*, ceea ce ne-a permis să întărim poziția băncii pe piața acestor resurse. Astfel, **depozitele fără dobândă ale persoanelor juridice** s-au majorat cu 23,7%, înregistrând o creștere a cotei pe piață de la 5,8% la 31 decembrie 2003 la 6,7% la 31 decembrie 2004. Deservirea în complex a clienților corporativi ne-au dat posibilitate să mărim portofoliul cu dobândă al acestora cu 72,4%, înregistrând majorarea ponderii **Mobiasbancă** pe piața acestor resurse de la 2,3% la 2,6%.

În anul de raportare banca a continuat colaborarea cu instituțiile financiare internaționale, ceea ce a constituit factorul principal în majorarea **împrumuturilor** băncii la sfârșitul anului până la 153,5 mil. lei sau cu 12,6%.

Creșterea nivelului de creditare a economiei naționale s-a manifestat prin majorarea **portofoliului de credite** al *sistemului bancar* (cu 25,5%).

Acordarea creditelor a fost ca și în anii precedenți direcția de bază în activitatea **Mobiasbancă**. Banca și-a întărit poziția pe piața creditară, **portofoliul ei de credite** crescând la sfârșitul anului 2004 față de finele anului 2003 cu 35,1%.

Politica în domeniul ratelor dobânzii la credite s-a bazat pe evoluția ratelor pe piața de credite, pe un raport optim dintre rentabilitatea și gradul de risc portofoliului de credite al băncii. Influențată de dinamica pieței respective **rentabilitatea medie al portofoliului de credite** s-a majorat pe parcursul anului 2004 de la 16,2% la 17,1%.

În anul 2004 **Mobiasbancă** și-a concentrat atenția asupra dezvoltării **creditelor de consum Retail**, oferind clienților în orice moment al evoluției acestui produs cele mai bune condiții pe piață. Astfel, portofoliul acestor credite a crescut cu 41,5 mil. lei față de 31 decembrie 2003, constituind la 31 decembrie 2004 - 50,4 mil. lei. În anul de raportare cu scopul de a dezvolta serviciul Retail banca a început colaborarea cu 111 firme din capitală și din alte orașe ale republicii.

În cadrul dezvoltării direcției Retail Banking în anul 2004 au fost implementate cardurile de credit, care vor oferi persoanelor fizice posibilitatea de a utiliza la necesitate linii de credit cu o rentabilitate avantajoasă pentru bancă.

Realizarea acestui obiectiv a influențat negativ, însă, formarea **reducerilor pentru pierderi la credite** (defalcările de la creditele Retail în fondul de risc au constituit în 2004 - 30%). Astfel, reducerile pentru pierderi la credite raportate la portofoliul de credite la 31 decembrie 2004 a constituit 7,6%, mărindu-se față de anul precedent cu 1,4 puncte procentuale.

Ca și anterior factorul determinant la acordarea creditelor a fost analiza solvabilității clientului, consecință fiind îmbunătățirea calității portofoliului cu excepția Retail (raportul fondului de risc la portofoliul de credite cu excepția creditelor Retail s-a micșorat de la 5,6% la 5,1%).

S-au dezvoltat în continuare relațiile de colaborare cu BERD-ul, în cadrul proiectului cu care banca a acordat în 2004 credite businessului mic și mijlociu în sumă de 5265 mii \$ și 490 mii €.

În anul 2004 banca a continuat să utilizeze **portofoliul hârtiilor de valoare** ca instrument de menținere al lichidității și totodată ca activ generator de venit.

Nivelul **portofoliului hârtiilor de valoare** la sfârșitul anului 2004 a constituit 115,5 mil. lei, rentabilitatea medie a căruia s-a majorat față de indicatorul respectiv al anului 2003 cu 1,1 puncte procentuale, constituind 14%. Marea majoritate a portofoliului hârtiilor de valoare a fost reprezentată de HVS. Dezvoltarea, deocamdată slabă a pieței hârtiilor corporative din republică stopează desfășurarea activității băncii cu acest instrument financiar. Ca și anterior banca a acordat clienților săi un spectru larg de servicii aferente activității cu valorile mobiliare, gradul înalt al profesionalismului colaboratorilor băncii asigurând prestarea acestor servicii la un nivel calitativ.

Gestiunea efectivă a activelor și pasivelor efectuată în anul 2004 de Consiliul de Administrație al Băncii, politica optimă promovată în domeniul ratelor dobânzii, măsurile efectuate în vederea optimizării structurii veniturilor și cheltuielilor au avut o influență benefică asupra rezultatelor financiare ale băncii în anul de raportare.

**Venitul total** primit pe parcursul anului 2004 a constituit 129,0 mil. lei majorându-se față de venitul anului precedent cu 44,8%. Creșterea acestui indicator pe sistemul bancar a înregistrat 23,3%.

Creșterea volumului, rentabilității și optimizarea structurii activelor generatoare de venit au permis băncii să primească un **venit aferent dobânzilor** egal cu 87,3 mil. lei, din care cel **de la activitatea de creditare** a constituit 78,3% (68,4 mil. lei).

Mărirea volumului mediu al portofoliului hârtiilor de valoare și creșterea rentabilității lui a asigurat creșterea **venitului aferent dobânzilor de la portofoliul respectiv** cu 6.4 mil. lei.

Implementarea structurii organizatorice noi, extinderea teritorială a băncii, ridicarea nivelului de deservire a clienței s-au manifestat prin creșterea **venitului neaferent dobânzilor** al băncii în anul de gestiune cu 44,1%, pe când pe *sistemul bancar* - 15,7%. Condițiile favorabile pe piața valutară în anul 2004 au asigurat un **venit de la cumpărarea / vinderea valutei străine** în mărime de 22,6 mil. lei cu majorare față de anul 2003 cu 60,2% (*pe sistemul bancar* - cu 23,7%). Creșterea **venitului de la comisioane** în 2004 a constituit în Mobiasbancă 38,2% în comparație cu 2003, iar pe *sistemul bancar* - 15,2%. Astfel, banca a reușit să-și întărească în anul dării de seamă pozițiile sale pe piața celor mai importante servicii neaferente dobânzilor.

Pe parcursul anului 2004, la fel ca și în cazul *sistemului bancar*, în **Mobiasbancă** s-a înregistrat o tendință de creștere a **costului mediu la obligațiunile cu dobândă** de la 8,7% în anul 2003 până la 9,5% în anul 2004, cauza fiind mărirea nivelului de competitivitate pe piața resurselor bancare, mărirea nivelului inflației. Acest

fapt, cât și creșterea volumului mediu al obligațiunilor cu dobândă au influențat la creșterea cheltuielilor aferente dobânzilor cu 62,4%.

Implementarea unui șir de proiecte ce țin de dezvoltarea băncii, extinderea ei teritorială au determinat creșterea **cheltuielilor neaferele dobânzilor** în anul de raportare 28,8%.

**Venitul net până la impozitare**, fiind la nivel de 36,2 mil. lei, a înregistrat o creștere față de anul 2003 cu 9,0 mil. lei sau 32,9%. Acest indicator în cazul *sistemului bancar* a crescut doar cu 9,6%.

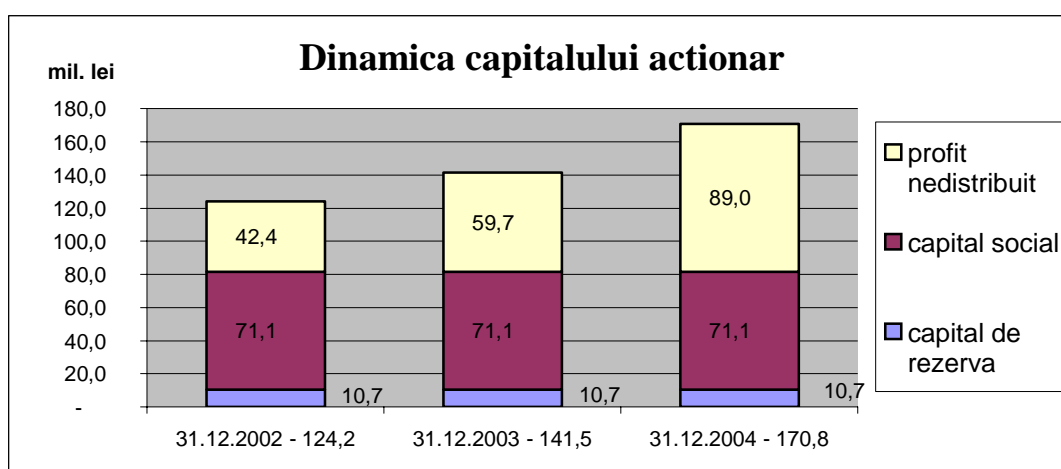
În urma acestui fapt, **Mobiasbancă** a înregistrat o **rentabilitate a activelor (ROA)** - 4,75%<sup>1</sup> peste cea medie din *sistemul bancar* - 3,51% și a **capitalului acționar (ROE)** - 19,9%<sup>2</sup> de asemenea mai mare decât cea medie din *sistemul bancar* (16,95%).

## Resursele băncii

### Capitalul acționar

În anul 2004 BC „Mobiasbancă” SA și-a sporit capitalul normativ total în scopul asigurării stabilității financiare, siguranței și apărării intereselor acționarilor și depunătorilor. Astfel în condițiile creșterii competitivității pe piața financiară, a cerințelor Băncii Naționale a Moldovei privind mărirea capitalului normativ total, Banca și-a menținut capitalul de gradul I pentru posesia licenței „C” (min. 120 mil. lei) la sfârșitul anului de raportare la nivel de 160,6 mil. lei, înregistrând o creștere față de anul 2003 cu 21,3%. În anul de raportare Banca și-a menținut solvabilitatea la un nivel mai înalt decât minimul stabilit de BNM (de 12%), prin urmare suficiența capitalului ponderat la risc (capitalul normativ total / active ponderate la risc) a înregistrat la 31 decembrie 2004 valoarea de 31,8%.

Capitalul acționar în anul de raportare a însumat 170,8 mil. lei, înregistrând o creștere față de anul precedent cu 20,7%. Aceasta se datorează creșterii profitului nedistribuit al băncii, care în prezent constituie componentul de bază al capitalului acționar, mărindu-și ponderea de la 42,2% la 31.12.2003 până la 52,1% la 31.12.2004.



Numărul acționarilor Băncii a înregistrat pe parcursul anului 2004 o tendință de scădere, diminuându-se față de 31.12.2003 cu 8 persoane până la 226 persoane, din care 18 sunt persoane juridice și 208 persoane fizice. Cota din acțiuni deținute de aceștia se prezintă astfel: 71,6% - persoane juridice și 28,4% - persoane fizice.

### Obligațiunile băncii

Unul din aspectele de bază ale dezvoltării Băncii pentru anul 2004 a fost activitatea de atragere a resurselor financiare, care a fost realizat prin asigurarea unui ritm înalt de creștere al obligațiunilor Băncii, menținerea unui echilibru dinamic între costul (rata dobânzii), durata și mărirea angajamentelor Băncii, lansarea unor produse noi, mărirea nivelului calitativ al serviciilor bancare și de implementarea programelor speciale.

<sup>1</sup>

<sup>2</sup> Notă: ROA și ROE în cazul Mobiasbancă au fost calculați conform metodei BNM pentru a fi comparabili cu sistemul bancar.

Aceasta a dus la creșterea resurselor atrase (645,4 mil. lei) cu un ritm mai înalt decât pe sistemul bancar (39,4% - în Mobiasbancă față de 32,2% pe sistemul bancar), fapt ce a determinat mărirea cotei BC „Mobiasbancă” SA în resursele atrase ale sistemului bancar cu 0,3 puncte procentuale: de la 5,7% în anul 2003 până la 6% în anul 2004.

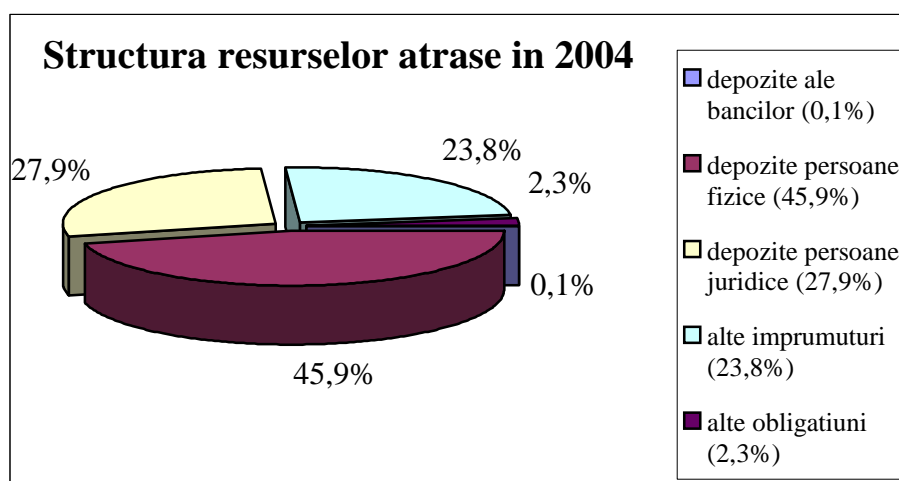
Ponderea majoră în obligațiunile Băncii (73,9%) revine depozitelor atrase de Bancă, care au înregistrat un ritm de creștere superior decât pe sistemul bancar (56,1% - Mobiasbancă și 38,4% - pe sistemul bancar), majorând cota Băncii pe piață la acest articol de la 4,5% în 2003 până la 5% în 2004.

Din totalul obligațiunilor Băncii - 54,5% reprezintă *depozitele cu dobândă*, care au avut un ritm de creștere de 73,6%, mai superior decât pe sistemul bancar cu 22,4 puncte procentuale. Ca rezultat cota Băncii pe acest sector al pieței de resurse s-a majorat de la 4,1% în anul 2003 până la 4,7% în anul 2004.

Lansarea în anul de raportare a 5 depozite noi cu condiții atractive a asigurat creșterea *depozitelor persoanelor fizice cu dobândă* cu 74,6%, fapt ce a determinat creșterea ponderii acestora în totalul obligațiunilor Băncii de la 34,7% până la 43,4%.

Pe parcursul anului de raportare a fost continuată activitatea de emisie și deservire a cardurilor bancare, lărgirii ariei de utilizare a acestor instrumente de plată, fiind acumulate mijloace libere la costuri reduse și contribuind în modul cel mai eficient la decontările fără numerar din și în afara țării.

Dezvoltarea relațiilor de lungă durată și intensificarea colaborării cu clienții corporativi, precum și măsurile întreprinse spre îmbunătățirea calității și majorarea vitezei de deservire a acestora au determinat creșterea *depozitelor persoanelor juridice fără dobândă* față de anul 2003 cu 23,7%. Totodată prognozarea mișcărilor mijloacelor bănești pe conturile acestora, precum și propunerea unor condiții adecvate situației pe piața financiară a permis majorarea soldului la *depozitele persoanelor juridice cu dobândă* față de anul precedent cu 72,4%.



În anul 2004 Banca a continuat colaborarea cu organizațiile financiare internaționale, ceea ce a constituit factorul principal în majorarea soldului la articolul „alte împrumuturi” cu 12,6% (+17,2 mil. lei) față de anul 2003. Totuși ponderea lor în total obligațiunile Băncii s-a diminuat cu 5,6 puncte procentuale față de anul precedent, constituind 23,8%, din cauza sporirii mai rapide a altor resurse atrase. Resursele atrase de la aceste organizații (BERD și BIRD) au fost investite în proiecte profitabile.

Politica ratelor dobânzii la resursele atrase pe parcursul anului 2004 a corespuns situației create pe piața financiară, care s-a caracterizat printr-o tendință de creștere, ceea ce a determinat majorarea ratei medii a dobânzii la obligațiuni cu dobândă de la 8,7% în anul 2003 până la 9,5% în anul 2004.

## Plasarea resurselor

### Activitatea de creditare

Diracția principală în activitatea Băncii în anul 2004 a continuat să fie creditarea, domeniul cel mai important de alocare a resurselor financiare. Creșterea portofoliului de credite în anul de referință cu 35,1% (499,6 mil. lei) a fost însoțită de optimizarea structurii lui (după criteriile de ramură și termen), adaptarea acestuia în

funcție de conjunctura pieței, menținerea unui nivel înalt al calității portofoliului de credite, minimizarea riscului de creditare și optimizarea profitabilității operațiilor de creditare.

Politica Băncii în domeniul ratelor dobânzii la credite s-a bazat pe evoluția ratelor pe piața de credite. Activitatea investițională prudentă și administrarea eficientă a portofoliului de credite au asigurat creșterea rentabilității acestuia cu circa un punct procentual până la 17,1%.

Banca a continuat consolidarea poziției sale în domeniul creditării corporative, realizându-se prin adoptarea unei noi atitudini în relațiile de afaceri. În acest sens ponderea cea mai mare în portofoliul de credite au deținut-o creditele acordate clienților corporativi (85,4%) – parteneri, ce desfășoară activități în sectoare ale economiei naționale cu perspective reale de dezvoltare. În structura lor ca și anterior cota de bază i-a revenit creditelor acordate industriei și comerțului – 48%. Creditele acordate agriculturii și industriei alimentare au constituit circa 27%, cele investite în industria energetică și a combustibilului – 1%, altele – 24% (procurarea imobilului, credite Repo, construcția drumurilor etc.).

O atenție deosebită, în conformitate cu obiectivul stipulat pentru anul 2004 în vederea dezvoltării direcției Retail Banking, a fost acordată majorării portofoliului persoanelor fizice (14,6% din portofoliul de credite total) și în special creditelor de tip Retail (10,1%). Volumul lor în anul de raportare s-a majorat cu 41,5 mil. lei, constituind la 31 decembrie 2004 - 50,4 mil. lei, în urma cărui fapt Banca a devenit lider pe acest sector de creditare. Pe piața creditelor Retail Banca activează cu succes în următoarele direcții principale: acordarea creditelor pentru procurarea sistemelor autonome de încălzire, mobilei, materialelor de construcție, tehnicii de uz casnic etc.

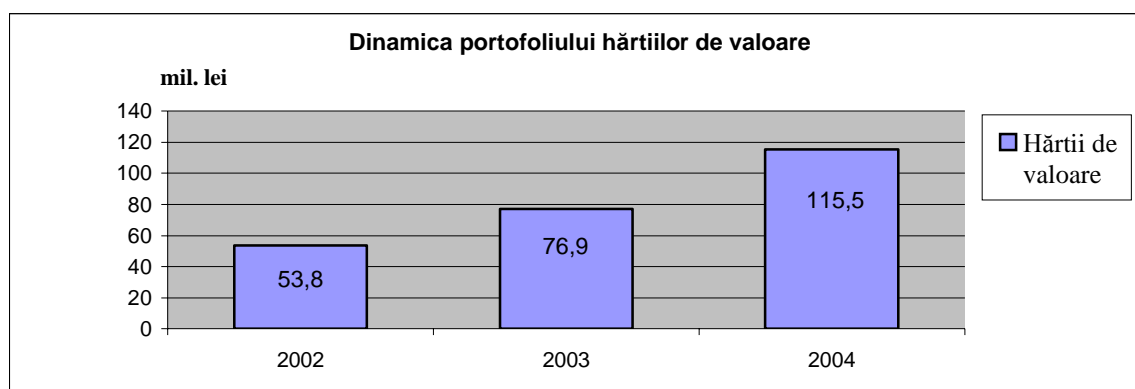
În contextul dezvoltării creditelor de consum la finele anului de raportare a fost implementat cardul de credit „Neos”, care permite acordarea liniilor de credit persoanelor fizice pentru satisfacerea necesităților curente.

S-au dezvoltat în continuare programele de colaborare cu BERD-ul și BIRD-ul, orientate spre finanțarea proiectelor reciproc avantajoase în cadrul business-ului mic și mijlociu. Ponderea creditelor în valută străină în total portofoliul de credite a constituit la sfârșitul anului 2004 - 45,5%.

Raportul dintre fondul de risc și portofoliul de credite, indicator, ce caracterizează calitatea celui din urmă, s-a majorat în anul de referință în comparație cu anul 2003 de la 6,2% la 7,6%. Acest fapt a fost cauzat de creșterea considerabilă a creditelor Retail cu un nivel înalt de risc, defalcările pentru care în fondul de risc s-au efectuat la nivel de 30% din creditele respective. La rândul său, implementarea bazelor sistemului strict de gestionare a riscurilor și analiza calitativă a solvabilității solicitanților de credite au permis micșorarea raportului menționat mai sus cu excepția creditelor Retail de la 5,6% în 2003 la 5,1% în 2004.

## Activitatea pe piața valorilor mobiliare

Pe piața valorilor mobiliare a Moldovei hârtiile de valoare de stat s-au bucurat de o cerere sporită în decursul întregului an, fapt ce s-a datorat excesului de resurse lichide ale băncilor format în special începând cu trimestrul II al anului de raportare. Portofoliul valorilor mobiliare al Băncii, compus în principal din hârtii de valoare de stat (99,7% din total portofoliu), a constituit 115,5 mil. lei la sfârșitul anului 2004.



Dezvoltarea, deocamdată, slabă a pieței hârtiilor corporative din republică stopează într-o oarecare măsură desfășurarea vastă a activității băncii cu acest instrument financiar. Portofoliul respectiv al Băncii la sfârșitul anului gestionar a constituit 0,4 mil. lei și reprezintă în majoritatea sa investiții pe termen lung.

Deținând licența de tip „C” și fiind un participant competitiv al pieței valorilor mobiliare a Republicii Moldova, Banca oferă clienților un spectru larg de servicii pe piața valorilor mobiliare, la dispoziția cărora au fost oferite cote tarifare flexibile și un profesionalism înalt al brokerilor. Acestea includ:

- Ø servicii de brokeraj – cumpărarea-vânzarea valorilor mobiliare în calitate de mandatar sau de comisionar în baza contractelor;
- Ø operațiuni de dealing – cumpărarea-vânzarea hârtiilor de valoare de stat (HVS) în calitate de dealer primar;
- Ø underwriting – plasarea emisiunilor valorilor mobiliare ale companiilor.

## Relații și decontări corespondente externe

În anul 2004 a fost continuată extinderea rețelei băncilor – corespondente. De asemenea, Banca a continuat dezvoltarea și consolidarea relațiilor cu băncile străine prin dezvoltarea achitărilor prin operațiuni documentare (garanții bancare, acreditive) minimizând riscurile în comerțul exterior.

Pe parcursul anului gestionar numărul conturilor în valută străină ale persoanelor juridice s-a majorat până la 4624 sau cu 1006 conturi. Rulajul pe debit la aceste conturi a constituit 2,8 mlrd. lei, crescând în comparație cu anul 2003 cu 55%.

În anul 2004 utilizând serviciile de transfer internațional a mijloacelor bănești au fost efectuate transferuri în sumă de circa 14,8 mil. USD, inclusiv: prin sistemul WU – 5,6 mil. USD, prin sistemul Contact – 9,2 mil. USD.

## Rezultatele activității Băncii, veniturile și cheltuielile

Venitul total obținut pe parcursul anului 2004 a constituit 129,0 mil. lei, majorându-se față de venitul anului precedent cu 39,9 mil. lei. Acest venit exprimă rezultatul promovării politicii în domeniul ratelor dobânzii și a gestiunii eficiente a activelor și pasivelor de către managementul băncii. Rezultatul financiar obținut este format din venitul din dobânzi, care a constituit în perioada gestionară 87,3 mil. lei, și din venitul neafacerent dobânzilor, care a constituit 41,7 mil. lei.

Factorii care au determinat creșterea veniturii din dobânzi față de anul 2003 cu 27,1 mil. lei au fost:

- Creșterea veniturii din dobânzi de la creditare cu 19,4 mil. lei, determinată de:
  - Ø creșterea portofoliului mediu de credite cu 32,1%;
  - Ø majorarea rentabilității medii al portofoliului de credite cu 5,7%.
- Creșterea veniturii din dobânzi la valori mobiliare pentru tranzacții și vânzare cu 6,4 mil. lei (atingând valoarea de 14,8 mil. lei) influențate de creșterea atât a rentabilității medii a portofoliului HV cu 1,1 puncte procentuale, cât și a volumului mediu al portofoliului HV cu 62,2%.
- Majorarea veniturii din dobânzi la plasări în bănci cu 1,3 mil. lei.

Rezultatul anului 2004 la partea de venituri neafacerente dobânzilor a fost determinat de:

- veniturile din comercializarea valutei străine (54,3% din venitul neafacerent dobânzilor), care au crescut față de nivelul anului 2003 cu 8,5 mil. lei;
- veniturile aferente comisioanelor care au sporit față de anul 2003 cu 4,7 mil. lei;
- articolul "alte venituri" care s-au majorat față de anul 2003 cu 0,8 mil. lei.

Cheltuielile totale în anul 2004 au constituit 77,0 mil. lei ceea ce este cu 42,4% mai mult decât în anul 2003. Creșterea cheltuielilor a fost influențată de cheltuielile cu dobânzi care s-au majorat cu 62,4% (ponderea acestora în total cheltuieli au crescut față de anul precedent cu 5,7 puncte procentuale, până la 46,2% în anul 2004). Cheltuielile neafacerente dobânzilor (formate la nivel de 41,5 mil. lei) au crescut față de anul 2003 cu 28,8% fiind influențate de deschiderea noilor filialele și reprezentanțe și ca consecință a personalului din aceste subdiviziuni.

Raportul dintre cheltuielile totale și veniturile totale a înregistrat o reducere de la 60,7% la finele anului 2003 la 59,7% la finele anului 2004, în timp ce în mediu în sistemul bancar acest indicator s-a majorat.

Raportul dintre veniturile neafacerente dobânzilor la cheltuielile neafacerente dobânzilor a fost de 100,5% fiind mai mare decât în mediu în sistemul bancar – 88,3%.

## Tehnologii bancare

Asigurarea funcționării tehnologiilor informaționale ale băncii la un nivel superior în scopul asigurării vitezei înalte de petrecere a operațiunilor și introducerii produselor noi în bancă, a fost posibilă prin implementarea, pe parcursul anului 2004, unor modificări și modernizări în sistemul bancar automatizat „VaBanc”:

- elaborarea calculelor, configurației și structurii rețelei corporative de transmitere a informației;
- consolidarea și integrarea SBA „Va-bank”;

- trecerea tuturor filialelor la funcționarea cu serverul central (refuzul de la replicare), trecerea filialelor la funcționarea în regim real de timp on-line;
- organizarea serverului de rezervă, distribuirea teritorială a păstrării datelor;
- începutul implementării ideologiei păstrării și prelucrării centralizate a informației;
- QSystem Retail (servicii populației);
- ASBON + (depozitele în MDL și valută străină, casa de schimb valutar etc.);
- Centralizarea și optimizarea accesului la rețeaua Internet, trecerea serverilor Internet la o altă platformă Linux DNS, Proxz, E-Mail server;
- Organizarea monitorizării complete și a evidenței traficului în rețeaua corporativă (Intranet și Internet).
- Crearea standardului intern pentru rețeaua de transmitere a informației;
- Mărirea nivelului de securitate și controlului proceselor informaționale ale băncii.

Realizarea celor relatate mai sus a permis Băncii obținerea unui control centralizat asupra tehnologiilor informaționale și proceselor din interiorul Băncii precum și majorarea atât a calității cât și a spectrului serviciilor prestate.

## Politica de personal

Creșterea continuă a activității și extinderea teritorială implică asigurarea băncii cu capital uman necesar ritmului ei de dezvoltare. Ținând cont de mediul concurențial în dinamică și de tendințele pieței, o atenție deosebită s-a acordat formării profesionale și asistării angajaților în procesul de perfecționare și dezvoltare profesională astfel permițându-le, în continuu, să-și cultive abilitățile și să-și îmbunătățească cunoștințele. În anul de raportare au fost instruiți 224 persoane. Sporirea profesionalismului angajaților s-a dovedit un catalizator în creșterea calității serviciilor acordate în procesul de diversificare a produselor și serviciilor oferite de Bancă.

În acest context Banca a fost preocupată permanent în ridicarea motivației și dezvoltarea fidelității față de interesele corporative.

Bazându-se pe sistemul de selectare a cadrelor ce presupune concursul, interviul și termenul de încercare, Banca a continuat procesul de formare a colectivului de specialiști de calificare înaltă.

Numărul angajaților Băncii a crescut cu 25%, și a ajuns la sfârșitul lunii decembrie 2004 la 381 angajați.

## Clienții Băncii

Urmând evoluția cererii pe piața, Banca a fost orientată spre satisfacerea necesităților clienților săi prin oferirea unei multitudini de produse din cadrul principalelor servicii bancare, prin dezvoltarea permanentă a produselor noi în condiții de maximă transparență în ceea ce privește costurile și condițiile de oferire a acestor produse. Banca propune câteva variante de realizare a produsului de bază care diferă prin: termen, cost și forma prestării; pentru alegerea celei optime.

De asemenea, permițând administrarea la distanță a contului de către persoanele juridice prin conectarea la sistemul „Bancă-Client”, Banca a oferit clienților săi un șir de avantaje: economisirea timpului și a banilor, excluderea greșelilor operaționale, informație privind cursul de schimb valutar.

Deservirea clienților BC „Mobiasbanca” S.A. presupunea: contact personal cu un manager de o înaltă calificare; confidențialitate; adaptarea ofertelor la cerințele individuale ale clienților; orientarea asupra unui parteneriat de lungă durată.

## Structura organizatorică și rețeaua de filiale

În anul 2004 a fost modificată structura organizatorică a băncii, care presupune divizarea funcțiilor între filialele băncii, scopul cărora este vânzarea către clienți a produselor bancare, și Oficiul Central, care efectuează administrarea și dirijarea activității filialelor. În acest scop de la Oficiul Central a fost separată filiala „Centru”, cea mai mare filială a băncii.

Conform strategiei de dezvoltare a băncii în 2004 a fost lărgită rețeaua de filiale și reprezentanțe. Fiind într-o evoluție continuă, dinamică și modernă, rețeaua de filiale a constituit elementul esențial în procesul de realizare a planurilor strategice ale băncii.

În afară de filiala „Centru” la finele anului a fost deschisă filiala „Cahul”, a fost pregătită pentru lansare filiala „Bălți”. Deoarece dezvoltarea rețelei de filiale presupune nu doar deschiderea filialelor noi, ci și completarea cu noi reprezentanțe, au mai fost deschise 22 de reprezentanțe (20 în municipiul Chișinău, și 2 în alte regiuni ale Moldovei).

## Direcțiile prioritare de dezvoltare în 2005.

### Obiectivele de bază ale băncii pentru anul 2005

**Formula de bază a Băncii în 2005** – valorificarea rezultatelor transformărilor interne efectuate anterior, atingerea în 2005 a unor indicatori care ar asigura efectuarea transformărilor ulterioare, creșterea cotei pe piața bancară, menținerea rentabilității capitalului.

**Obiectivele strategice** ce determină atingerea acestui scop sunt:

- Executarea re-tehnologizării băncii la capitolul proceduri care trebuie să acopere toate domeniile mai importante ale activității băncii;
- Retehnologizarea IT – în 2005 banca trebuie să finiseze trecerea la un IT complet, funcțional (cu funcționalitate la nivel de IT a tuturor produselor existente a băncii și cu o elasticitate care ar permite transpunerea rapidă la nivel IT a produselor noi), cu operare în regim real de timp la majoritatea operațiunilor și cu integrarea maximă posibilă a tuturor modulelor existente – inclusiv cu bazele de date integrate care ar permite accesarea informațiilor și combinarea lor în rapoarte MIS în orice format independent de locul stocării datelor.
- Dezvoltarea integrală a Retail-Bankingului – obiectiv pentru 2005-2006 în decursul cărora Banca trebuie să atingă 50% din veniturile generate de piața Retail-Banking (businessul mic, credite Retail, credite card, credit ipotecar, leasing persoane fizice, servicii comision, etc.).
- Atingerea operațiunilor active Retail (credite de orice gen) nu mai puțin de 35% din portofoliul de credite (inclusiv credite ne asigurate Retail și carduri – 15-20% de la portofoliul de credite al băncii).
- Creșterea veniturilor din serviciile neaferele dobânzilor pentru persoane fizice și businessul mic în 2005 față de 2004 de 2 ori;
- Mărirea clientelei businessului mic – cu 35%;
- Formarea bazei tehnologice (în primul rând IT) pentru a putea deservi operațiunile Retail în masă;
- Atingerea după active a cotei de 7% din piața bancară;
- Cota de piață de la veniturile neaferele dobânzilor să crească în anul 2005 cu 1% (punct procentual) în comparație cu 2004;
- Extinderea sistemelor de distribuție a produselor Băncii - lărgirea rețelei de filiale cu minim 15 puncte;
- Creșterea grupurilor de bilanț legate de rata dobânzii (depozitele și creditele)- în mediu cu 13% mai mare decât pe sistem (față de nivelul de la începutul anului).
- Menținerea indicilor de risc - a ponderii fondului de risc în portofoliul de credite și a pierderilor în portofoliul de credite (cu excepția creditelor Retail) - la nivelul anului 2004;
- Dezvoltarea în continuare a activității de creditare, portofoliul de credite atingând valoarea de 685,3 mil. lei, menținând pe parcursul anului ponderea lui în activele Băncii la nivel de 60-65%.

**Obiectivele financiare sunt:**

- Activele total (mediu lunar) – creșterea cu 30% mai mari decât la finele anului 2004;
  - Atragerea resurselor va fi direcția prioritară în activitatea băncii în 2005.
  - Menținerea coeficientului marjei nete a dobânzii la nivel de 6,4%;
  - Menținerea raportului dintre cheltuieli neaferele dobânzilor și venitul total minus cheltuieli aferente dobânzilor și fondul de risc la nivel nu mai mare de 60%;
  - Menținerea rentabilității activelor medii ale Băncii (ROA) la nivel de 5,0%;
  - Menținerea rentabilității capitalului mediu al Băncii (ROE) la nivel de 23,6%.
-

## Capitalul acționar.

Banca preconizează să mențină mărimea suficientă a capitalului de gradul I pentru licența „C”, care la 31 iunie 2005 trebuie să constituie 135 mil. lei, iar la 31 decembrie 2005 - 150 mil. lei.

În anul 2005 schimbări în volumul capitalului social și capitalului de rezervă, care sunt incluse în capitalul acționar, nu se prevăd.

Raportul dintre activele ponderate la risc și capitalul normativ total nu va fi mai mic de 12%.

Capitalul acționar la sfârșitul anului 2005 va constitui 215,3 mil. lei.

## Direcțiile principale de activitate a băncii

### 1. Atragerea resurselor.

Din obiectivele de bază ale dezvoltării băncii pentru anul 2005 va avea prioritate activitatea de atragere a resurselor financiare.

Resursele totale ale băncii vor constitui la sfârșitul anului 2005 - 1088,1 mil. lei.

Atragerea resurselor va fi asigurată preponderent de mărirea nivelului calitativ al serviciilor bancare și de implementarea programelor speciale, precum și de elaborarea și lansarea unor produse noi.

Un factor important în atragerea resurselor va fi și extinderea teritorială a BC „Mobiasbancă” SA prin lărgirea rețelei de filiale și reprezentanțe, fapt ce va permite Băncii să-și lărgescă prezența sa pe segmente importante ale peții financiare.

### *Deservirea persoanelor fizice*

Politica Băncii în domeniul formării resurselor va fi orientată spre întărirea poziției ei pe piața deservirii persoanelor fizice.

Atragerea resurselor de la persoanele fizice va fi asigurată de acordarea unui spectru larg de servicii și posibilități de acumulare a mijloacelor bănești ce reflectă necesitățile clienților. Aceasta presupune o segmentare detaliată a peții de resurse bănești pe baza cărei vor fi elaborate programe cu destinație specială pentru fiecare grupă de clienți.

Politica ratelor dobânzii la resursele atrase pe parcursul anului 2005 va corespunde situației create ulterior pe piața financiară, care se va caracteriza printr-o tendință de scădere lentă a ratelor dobânzii.

### *Deservirea persoanelor juridice*

În anul 2005 banca va atrage resurse relativ ieftine și stabile ale persoanelor juridice. Mărirea numărului persoanelor juridice, care se deservesc în Mobiasbancă, va aduce la majorarea soldurilor medii la conturi, creșterea rulajelor, fapt ce va permite creșterea venitului neafertent dobânzii.

### *Împrumuturile interbancare*

În anul 2005 se prevede utilizarea în continuu a împrumuturilor interbancare. În acest context banca planifică dezvoltarea colaborării cu organizațiile financiare internaționale în cadrul liniilor de credit,

În același timp pentru completarea resurselor temporar insuficiente banca va utiliza creditele de la băncile rezidente.

### 2. Plasarea resurselor.

Optimizarea structurii plasamentelor Băncii în vederea menținerii raportului optim dintre lichiditatea și rentabilitatea activelor va forma la finele anului următoarea structură a activelor generatoare de venit:

1. portofoliul de credite – activul de bază generator de venit – 63% din valuta bilanțului;
  2. portofoliul valorilor mobiliare – activul care ne va menține lichiditatea la nivelul suficient – 10% din activele Băncii (conform cerințelor OI);
  3. mijloacele bănești datorate de bănci – 10,2% din activele Băncii.
-

### **Credite persoanelor fizice**

Pentru creditarea persoanelor fizice în anul 2005 banca va opera cu creditele Retail (a căror pondere în total credite va crește până la 20%), inclusiv cu creditele Retail clasic (127 mil. lei) și cardurile de credit (10 mil. lei).

În 2005 vor fi propuse noi produse la baza elaborării cărora va sta dezvoltarea cardurilor de credit - un produs destinat persoanelor fizice - prin care banca oferă credite la cardul de credit clasic în baza sistemului de scoring.

### **Credite persoanelor juridice**

Creșterea cererii sectorului real al economiei va asigura lărgirea spectrului operațiilor pe piața creditării clienților corporativi.

În calitate de produse noi vor fi implementate creditele rapide, bazate pe o istorie pozitivă de creditare a clientului, și a creditului virtual, care va oferi posibilitatea agenților economici să-și verifice nivelul de credibilitate (posibilitatea de obținere a unui credit fără a se deplasa fizic la sediul Băncii).

Prioritatea politicii de creditare va fi dezvoltarea relațiilor cu întreprinderile din sectorul agrar și industria alimentară, întreprinderile de construcție, întreprinderile comerciale, întreprinderile industriei energetice și a combustibilului.

### **Valorile mobiliare**

O formă alternativă de plasare a resurselor în 2005, care va fi și un mijloc de menținere a lichidității, va continua să fie portofoliul VM. Portofoliul HVS se va încadra în anul 2005 în limita de 10% din activele Băncii.

## **3. Dezvoltarea serviciilor bancare**

### **Principalele direcții de dezvoltare a serviciilor bancare în anul 2005:**

- Ü Lărgirea segmentului ocupat de bancă pe piața decontărilor prin virament și operațiunilor de casă, care, la rândul său, este determinată de implementarea tehnologiilor moderne (cu utilizarea cardurilor bancare), îmbunătățirea calității prestării serviciilor, efectuarea unei politici tarifare flexibile.
- Ü Dezvoltarea Retail-Bankingului (produse businessului mic, credite Retail, credit card, credit ipotecar, leasing persoanelor fizice, servicii comision etc.).
- Ü Majorarea ponderii Băncii pe piața deservirii persoanelor juridice în lei și valuta străină.  
Perfecționarea tehnologiilor bancare interne va aduce la mărirea vitezei de efectuare a plăților, ceea ce va atrage un număr suplimentar de clienți.
- Ü Mărirea ponderii Băncii pe piața operațiunilor cu cardurile de plată (dezvoltarea cardurilor internaționale Cirrus/Maestro și Mastercard Standard și cardurilor de plată locale, dezvoltarea cardului de credit, a produselor noi bazate pe cardul de credit). Obiectivul principal al dezvoltării cardurilor de plată va fi mărirea considerabilă a volumului activității în toate direcțiile businessului de carduri, perfecționarea ulterioară al acestui produs cu scopul corespunderii standardelor internaționale.
- Ü Întărirea poziției Băncii pe piața serviciilor, acordate întreprinderilor și organizațiilor – participanți la activitatea export-import.
- Ü Dezvoltarea serviciilor acordate clienților pe piața valorilor mobiliare (brokeraj, underwriting și consulting).
- Ü Dezvoltarea produselor bancare noi (produse E-Banking), bazate pe tehnologiile contemporane (dezvoltarea Internet tehnologiilor și sistemului Client-Banca);

## **4. Dezvoltarea bazei tehnice**

Obiectivele de bază ale dezvoltării tehnologiilor informaționale ale Băncii vor fi următoarele:

- Consolidarea, integrarea și centralizarea maximal posibilă a infrastructurii informaționale a Băncii;

- Elaborarea unui sistem de integrare și analiză a fluxului informațional;
- Elaborarea unui standard intern al Băncii referitor la tehnologiile informaționale (hard, soft rețele);
- Elaborarea unui sistem securizat de transport și stocare a datelor;
- Perfectarea Sistemului Automatizat Bancar pentru a deservi clienții interni și externi în regim real de timp;
- Monitorizarea mai completă a infrastructurii informaționale a Băncii de către specialiștii Băncii.

## 5. Politica de personal

În anul 2005 politica de personal a Băncii va fi orientată spre îndeplinirea scopului său primordial – oferirea unui complex de servicii bancare clienților săi și a majorării gradului de competitivitate a Băncii prin ridicarea nivelului de pregătire profesională a angajaților.

Strategia de dezvoltare a Băncii în 2005 presupune lărgirea rețelei de filiale și reprezentanțe, ceea ce presupune completarea numărului de salariați cu noi specialiști în activitățile atribuite noilor subdiviziuni și din contul cărora va crește numărul angajaților.

## 6. Bugetul de venituri și cheltuieli

Pentru anul 2005, conform business-planului, se preconizează de a obține un venit total la nivel de 161,5 mil. lei.

În vederea măririi rentabilității activelor, în anul 2005, o deosebită atenție o să se atragă micșorării ponderii activelor cu o rentabilitate mică, în urma cărui fapt venitul din dobânzi va constitui 104,9 mil. lei. Politica în domeniul ratelor dobânzii la credite se va manifesta prin menținerea ratelor la nivelul pieței cu o scădere lentă pe parcursul anului 2005.

Dinamica ratelor dobânzilor la resursele atrase, caracterizată printr-o scădere lentă, va genera cheltuieli aferente dobânzilor la nivel de 51,5 mil. lei.

În condițiile tendinței existente pe piața financiară a micșorării rentabilității instrumentelor financiare, atenuarea scăderii marjei dobânzii prin optimizarea structurii activelor și pasivelor Băncii va fi metoda de bază a atingerii rezultatelor financiare planificate.

Veniturile neaferele dobânzilor vor crește cu 36% față de anul 2004 și vor constitui în 2005 – 56,6 mil. lei.

Obiectivele strategice pentru anul 2005 conțin implementarea unui șir de proiecte investiționale. Aceste proiecte, cât și creșterea Băncii în general în 2005, va condiționa creșterea cheltuielilor neaferele dobânzilor până la 53,2 mil. lei.

Venitul net până la impozitare al anului 2005 se planifică la nivel de 55,6 mil. lei. Raportul dintre venitul net la capitalul acționar (ROE) va fi în mărime nu mai mică decât 23,6%.

Președintele Consiliului de Administrație

al BC "Mobiasbancă" S.A.

N. Dorin