

**BC “Mobiasbancă” S.A.
RAPORTUL ANUAL
pentru 2005**

Chişinău



Adresarea Președintelui Consiliului de Administrație al BC „Mobiasbancă” S.A.

Sectorul bancar al Republicii Moldova în 2005 s-a aflat la etapa de stabilire a căilor de majorare a profitabilității activității bancare. Situația macroeconomică și în special în sectorul financiar a fost caracterizată de diminuarea inflației și costului resurselor financiare, care la rândul lor au influențat negativ marja netă a dobânzii în sectorul bancar.

În aceste condiții menținerea nivelului corespunzător al profitului necesită accelerarea ritmului de creștere a indicilor de volum pentru a menține rentabilitatea suficientă a capitalului acționar, căutarea și crearea noilor piețe de plasare a resurselor, oferirea produselor noi, valorificarea rezervelor interne de creștere a eficienței activității bancare.

Luând în considerare tendințele principale ale pieței bancare autohtone și obiectivele strategice de dezvoltare a **Mobiasbancă**, una din sarcinile principale pentru anul 2005 a fost creșterea accelerată a indicilor de volum și majorarea cotei pe piața bancară.

În acest fel, **Mobiasbancă** este una din puținele bănci care și-au majorat cota de piață în anul 2005 - de la 6,1% până la 7,8%. Ritmul de creștere al activelor băncii pe parcursul anului a fost cel mai înalt în sistemul bancar - 73,0 %, **Mobiasbancă** devenind astfel cea mai dinamică bancă din Moldova. Creșterea activelor a determinat și intrarea în grupul băncilor cu active peste 1 miliard de lei și plasarea băncii pe poziția a 5-a după volumul activelor.

Îmbunătățirea indicilor de profitabilitate a băncii a determinat creșterea încrederii din partea instituțiilor financiare internaționale în **Mobiasbancă**. În anul 2005 a fost încheiat un acord de împrumut cu un nou partener – *Black Sea Trade and Development Bank* – în sumă totală de 3 mil. EURO. În același timp, a continuat colaborarea cu vechii parteneri – BERD și BIRD – de la care pe parcursul anului 2005 au fost primite împrumuturi în sumă totală de 3,5 mil. USD și 980 mii EURO. Astfel, ponderea împrumuturilor de la organisme financiare internaționale în total resurse atrase a constituit – 8,7%.

Îmbunătățirea imaginii Băncii pe piața bancară, deservirea calitativă a persoanelor juridice și fizice, precum și oferirea unei game vaste de produse inovative au determinat majorarea numărului de clienți persoane juridice cu 22%, iar a persoanelor fizice cu 44%.

Fluxul considerabil de mijloace bănești provenite de la cetățenii republicii aflați în străinătate, creșterea economiei republicii, precum și scăderea inflației au dus la o creștere considerabilă în sistemul bancar a resurselor atrase, din contul depozitelor persoanelor fizice și juridice. Astfel, **resursele atrase** de Bancă au avut un ritm de creștere anual de 85,4% - mai înalt atât față de sistemul bancar, cât și față de ritmul de creștere al activelor.

Creșterea esențială a resurselor sistemului bancar a fost urmată de plasarea acestora în economia națională manifestată preponderent prin operațiuni de **credite**. De aceea, acordarea creditelor a fost, ca și în anii precedenți, direcția de bază în activitatea **Mobiasbancă**. Banca și-a întărit poziția pe piața creditară acaparând o cotă de piață de 7,8%, asigurând o creștere a **portofoliului de credite** de 57,6% pe parcursul anului.

În anul 2005 **Mobiasbancă** și-a concentrat atenția asupra creditării businessului mic și mijlociu, precum și a persoanelor fizice, prin oferirea unor produse avantajoase de tip Retail neasigurat (Retail tradițional, credite TO_TO, cardurile Neos). Astfel, portofoliul creditelor de tip Retail a înregistrat o creștere considerabilă față de 2004 - cu 96,2%, determinând Banca pe poziția de lider pe piața bancară.

Gestiunea eficientă a activelor și pasivelor efectuată în anul 2005 de Bancă, 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 net până la impozitare a fost în mărime de 54,2 mil. lei, realizând o creștere față de anul 2004 cu 17,9 mil. lei sau cu 49,5%.

În anul de raportare a continuat dezvoltarea rețelei de distribuție axate în special pe piața retail: deschiderea a 2 filiale și 16 reprezentanțe noi, **Mobiasbancă** devenind banca cu cea mai mare rețea în Chișinău.

Am convingerea că, prin consolidarea în continuare a spiritului puternic de echipă și parteneriat de care ne-am bucurat până în prezent, deschidem noi orizonturi pentru beneficii mai solide pentru acționarii noștri, pentru clienții noștri și pentru salariații băncii.

Mulțumim pentru devotamentul tuturor părților implicate față de sarcina asumată!

Nicolae Dorin

Președintele Consiliului de Administrație

Rezultate financiare

În anul 2005 **Mobiasbancă** a realizat succese remarcabile în ceea ce privește creșterea mărimii băncii, a principalelor activități bancare, a numărului de clienți și a rezultatelor financiare obținute.

Bilanțul contabil

La sfârșitul anului 2005 **totalul bilanțului** a înregistrat 1412,3 milioane lei, în creștere cu 73,0% față de anul precedent.

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 constituie la finele anului 1196,9 mil. lei cu un ritm de creștere anual de 85,4%. Această creștere a fost datorată preponderent de majorarea portofoliului de depozite, care în pofida unei concurențe mari pe piața resurselor, a determinat creșterea considerabilă a acestora comparativ cu începutul anului cu 118,8%. Astfel depozitele persoanelor juridice au crescut cu 209,0%, iar depozitele persoanelor fizice cu 61,5%.

Banca și-a întărit poziția pe piața creditară acaparând o cotă de 7,8%. **Totalul creditelor** acordate clienței reprezintă 787,5 mil. lei, în creștere cu 57,6% față de anul precedent.

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 al portofoliului de credite al băncii. Influențată de dinamica pieței respective **rentabilitatea medie a portofoliului de credite** s-a majorat pe parcursul anului 2005 de la 17,1% la 19%.

Diminuarea ponderii fondului de risc în portofoliul de credite la 31.12.2005 față de anul precedent cu 2,3 p.p., demonstrează micșorarea nivelului de risc al portofoliului de credite.

În anul 2005 Banca a continuat să utilizeze portofoliul valorilor mobiliare ca instrument bancar de menținere a lichidității și totodată ca active generatoare de venit. Excesul de lichiditate pe piața monetară, și cursul valutar stabil al monedei naționale au generat reduceri majore ale ratelor dobânzilor pe piața hârtiilor de valoare de stat. Prin urmare **portofoliul valorilor mobiliare** la sfârșitul anului 2005, constituind 115,3 mil. lei, și-a redus rentabilitatea medie față de indicatorul respectiv al anului 2004 cu 6,5 p.p., constituind 7,1%.

Capitalul acționar la finele anului 2005 a constituit 215,4 mil. lei, înregistrând o creștere cu 26,1% în exclusivitate din contul majorării profitului nedistribuit.

Rezultate financiare (continuare)

Contul de profit și pierderi

Gestiunea eficientă a activelor și pasivelor efectuată în anul 2005 de Bancă, 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 2005 a constituit 176,7 mil. lei majorându-se față de venitul anului precedent cu 37,0%.

Creșterea volumului, rentabilității și optimizarea structurii activelor generatoare de venit au permis băncii să primească un **venit din dobânzi** egal cu 124,7 mil. lei, din care cel de la activitatea de creditare a constituit 90% (112,2 mil. lei).

Venitul neaferent dobânzilor a crescut în 2005 cu 24,7%, iar **venitul din comisioane** cu 50,1%. Unul din factorii majorării acestor venituri a fost atingerea obiectivului pus în fața Băncii privind dublarea față de anul 2004 a veniturilor de la deservirea persoanelor fizice și businessului mic și mijlociu.

Cheltuielile totale în anul 2005 au constituit 117,9 mil. lei în creștere cu 53,1%.

Venitul net după impozitare a constituit 44,7 mil. lei, înregistrând o creștere cu 39,8% față de anul 2004.

Pe parcursul anului 2005 pe piața bancară s-a menținut tendința de diminuare a rentabilității activității bancare, cauzată de scăderea marjei nete a dobânzii, care s-a diminuat cu 2 p.p. până la 6,4%. Respectiv rentabilitatea activelor în sistemul bancar s-a micșorat de la 3,8% la 3,2%, iar rentabilitatea capitalului acționar de la 18,1% până la 17,3%. În aceste condiții evoluția următorilor indicatori de eficiență ai **Mobiasbancă** s-a conformat tendințelor pieței:

- **rentabilitatea activelor (ROA)** – a constituit 4,7%
- **capitalului acționar (ROE)** – 22,8%.
- **marja netă a dobânzii** – s-a diminuat de la 8,8% în anul 2004 până la 7,5% în 2005.

Rezultatul operațional (raportul dintre cheltuielile neaferente dobânzilor și venitul total minus cheltuielile cu dobânzi și defalcările în fondul de risc) a fost menținut conform cerințelor BERD-ului (max. 60%) și a constituit în anul 2005 - 51,9%.

Rezultatul operațional (raportul dintre cheltuielile neaferente dobânzilor și venitul total minus cheltuielile cu dobânzi și defalcările în fondul de risc) a fost menținut conform cerințelor BERD-ului (max. 60%) și a constituit în anul 2005 - 51,9%.

Activitatea de creditare

Rezultatele obținute de **Mobiasbancă** în domeniul creditării, au asigurat plasarea acesteia în topul activității financiar-bancare din republică, fapt dovedit prin creșterea cotei pe piața la capitalul creditare cu 1,3 p.p. până la 7,8% și rentabilitatea portofoliului de credite mai mare cu 2,7 p.p. decât pe sistemul bancar.

În anul 2005 **Mobiasbancă** și-a concentrat eforturile asupra sporirii portofoliului de credite cu îmbunătățirea concomitentă a calității acestuia. Creșterea portofoliului de credite cu 57,6% a fost însoțită de optimizarea structurii portofoliului după criterii de ramură și termen, adaptarea structurii în funcție de conjunctura pieței, minimizarea riscului de creditare și optimizarea profitabilității operațiilor de creditare.

Banca a continuat consolidarea poziției sale în domeniul creditării persoanelor juridice, 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 (83,4%) – parteneri, ce desfășoară activități în sectoare ale economiei naționale cu perspective reale de dezvoltare.

În contextul creditării persoanelor juridice, o direcție prioritară în anul 2005 a avut-o creditele acordate businessului mic și mijlociu (IMM). Extinderea continuă a unei tehnologii accelerate și optimizate de eliberare a creditelor acestui sector, prin aplicarea procedurilor simplificate de analiză a solvabilității agenților economici cu elementele de estimare în baza scoring-ului creditar, a dus la concentrarea eforturilor și resurselor asupra maximizării volumului și ponderii acestora în structura portofoliului de credite, care la sfârșitul anului 2005 a constituit 31,7% din total credite.

O atenție deosebită, în conformitate cu obiectivul stipulat pentru anul 2005 în vederea dezvoltării direcției Retail Banking, a fost acordată majorării portofoliului persoanelor fizice și în special creditelor de tip Retail neasigurat (Retail tradițional, credite *TO_TO*, cardurile Neos). Volumul lor în anul de raportare s-a majorat cu 96%, constituind la 31 decembrie 2005 - 98,9 mil. lei, menținându-și în acest fel poziția de lider pe acest sector de creditare.

În anul de raportare și-a continuat dezvoltarea cardurilor de credit Neos, care permite acordarea liniilor de credit persoanelor fizice pentru satisfacerea necesităților curente, iar în a doua jumătate a anului 2005 a fost introdus pe piața creditării un nou produs – *creditele TO_TO*, care permit acordarea persoanelor fizice mijloacelor bănești în numerar pentru scopuri nenominalizate, fără gaj și garanție.

Banca stimulează extinderea activității economice a clienților corporativi și businessului mic prin oferirea unei game largi de servicii de creditare, accentul punându-se pe substituirea importului prin stimularea producătorului autohton și promovării exportului. În acest context, pe parcursul anului 2005 a continuat dezvoltarea programelor de colaborare cu BERD-ul, BIRD-ul și BSTDB. Ponderea creditelor în valută străină în total credite a constituit la sfârșitul anului 2005 - 35,8%.

Raportul dintre fondul de risc și portofoliul de credite, indicator, ce caracterizează calitatea celui din urmă, s-a diminuat în anul de referință în comparație cu anul 2004 de la 7,6% la 5,3%. Această scădere a fost cauzată nemijlocit de modificarea gradului de risc al creditelor Retail, conform Regulamentului BNM cu privire la clasificarea creditelor și formarea reducerilor pentru pierderi la credite.

Activitatea pe piața valorilor mobiliare

Anul 2005 s-a caracterizat prin persistența lichidităților în exces pe piața monetară și interesul în creștere al băncilor pentru plasamente în instrumente financiare cu grad scăzut de risc. În aceste condiții, precum și influențată de restricțiile impuse de către BERD, Banca și-a menținut **portofoliul valorilor mobiliare** la nivelul anului precedent circa 115 mil. lei, preponderent compus din hârtii de valoare de stat (96% din total portofoliu). Astfel, în calitate de dealer primar volumul tranzacțiilor cu HVS pe piața primară a constituit 161,1 mil. lei, iar pe piața secundară volumul tranzacțiilor a fost de circa 53 mil. lei.

Dezvoltarea, deocamdată, slabă a pieței valorilor mobiliare 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 4,6 mil. lei și reprezintă în majoritatea sa investiții pe termen lung.

În anul 2005 în vederea absorbției excedentului de lichiditate de pe piața monetară, BNM și-a intensificat operațiunile de sterilizare prin intermediul operațiunilor de depozit și a operațiunilor de vânzare a **certificatelor Băncii Naționale** (instrument financiar nou). Astfel, în acest sens, **Mobiasbancă** au efectuat tranzacții cu Certificatele Băncii Naționale în valoare totală de 129,5 mil. lei.

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

Relații și decontări corespondente externe

În anul 2005 a fost continuată extinderea rețelei băncilor – corespondente, fiind stabilite relații strânse de corespondență cu 20 de bănci de talie internațională.

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 de referință numărul conturilor în valută străină ale persoanelor juridice s-a majorat cu 49,3%. Rulajul pe debit la aceste conturi a constituit 3,5 mlrd. lei, crescând în comparație cu anul 2004 cu 25%.

În anul 2005, acordând servicii de transfer internațional rapid a mijloacelor bănești, au fost efectuate transferuri în sumă de circa 33 mil. USD, inclusiv: prin sistemul Western Union, Contact, Anelic și Unistream.

Principalele bănci corespondente

AUSTRIA

Raiffeisen Zentralbank Öesterreich

USA

Citibank
Bank of New York

UKRAINA

Privatbank
Aval Bank

RUSIA

Savings Bank of the Russian Federation
Promsveazibank
European Trust Bank
Russky Slaviansky Bank
Moscomprivatbank
Mejbiznesbank

GERMANIA

Dresdner Bank, Frankfur am Mein
Commerzbank, Frankfur am Mein

ROMANIA

Raiffeisen Bank, Bucharest

BELARUS

Belgazprombank

ITALIA

Banca Nazionale del Lavoro

LETONIA

Parex Bank
Rietumu Banka
Aizkraukles Banka

LITUANIA

Bank Snoras

Tehnologii bancare

Asigurarea funcționării tehnologiilor informaționale ale băncii la un nivel superior în scopul optimizării operativității și introducerii produselor noi a fost posibilă prin implementarea pe parcursul anului 2005 a unor modificări și modernizări a dotărilor tehnologice ale băncii:

- Optimizarea serverului bazelor de date;
- Crearea unui punct unic de acces;
- Optimizarea rețelelor locale a filialelor și reprezentanțelor;
- Crearea și implementarea ideologiei de transfer al datelor și introducerea în baza ei a controlorului corporativ a domeniului în baza MS Windows Active Directory (parte componentă a Intranetului);
- Implementarea tehnologiilor de deservire a pieței plăților în masă, achitărilor și transferurilor bănești – Qsystems.Retail;
- Implementarea unei versiuni mai performante a sistemului automatizat bancar de deservire a persoanelor fizice - ASBON+.

Aceste implementări au permis obținerea unui control centralizat asupra tehnologiilor informaționale și proceselor din interiorul băncii precum și sporirea calității și vitezei de deservire, dar și a gamei serviciilor prestate.

Clienții Băncii

Urmând evoluția cererii pe piață, Banca s-a orientat spre satisfacerea necesităților clienților săi prin oferirea unei multitudini de servicii și produse bancare din cadrul serviciilor bancare existente, prin dezvoltarea permanentă a produselor noi în condiții de maximă transparență în ceea ce privește costurile și condițiile de oferire a acestor produse. Îmbunătățirea calității produselor și serviciilor prestate, la rândul său, s-a efectuat prin instruirea permanentă a personalului privind atitudinea pozitivă față de client, îmbunătățirea continuă a soft-ului Băncii, care va asigura excluderea dificultăților tehnice în deservire. În afară de cele menționate, în vederea realizării obiectivelor puse în fața Băncii, determinate de atragerea noilor clienți și menținerea celor existenți s-a recurs la segmentarea detaliată a pieței și evidențierea segmentelor țintă, punerea la dispoziția rețelei bancare (reprezentanțe și filiale) a unui număr maxim posibil de produse și servicii.

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

Numărul de clienți – persoane juridice – la sfârșitul anului 2005 a constituit 6019 clienți, din care numărul de clienți din businessul mic și mijlociu – 3400 clienți. Ultimii, în urma realizării obiectivului pus în fața managementului de vârf pentru anul 2005 (mărirea clientelei businessului mic și mijlociu cu 35%), s-a majorat față de 2004 cu 67%.

Structura organizatorică și rețeaua de filiale

În vederea realizării obiectivului pus în fața Băncii în 2005 cu privire la dezvoltarea businessurilor, în anul de gestiune a fost modificată structura Departamentului Comercial, ce s-a manifestat prin lărgirea Departamentului, optimizării repartizării resurselor umane. Această structură este menită să asigure valorificarea oportunităților oferite de diferite sectoare ale pieței bancare, dezvoltarea potențialului Băncii în efectuarea vânzărilor și să contribuie considerabil la sporirea rezultatelor financiare ale Băncii în ulterior.

Succesul, întărirea poziției băncii pe piața bancară, precum și realizarea planurilor strategice se datorează în mare măsură extinderii rețelei de filiale și reprezentanțe. Astfel, la sfârșitul anului 2005 rețeaua Băncii cuprindea 55 subdiviziuni, inclusiv: 13 filiale, 42 reprezentanțe.

Pe parcursul anului de raportare a fost finisată deschiderea filialei „Bălți”, deschise 2 filiale noi în orașele Edineț și Orhei; 16 reprezentanțe (15 în municipiul Chișinău și o reprezentanță în or. Ungheni); 4 reprezentanțe au fost pregătite spre lansare la începutul anului 2006. De asemenea, în anul 2005 a avut loc extinderea filialei „Ciocana”, cât și lărgirea unor reprezentanțe prin majorarea spațiului comercial, numărului de lucrători și spectrului de servicii acordate.

Politica de personal

Creșterea continuă a activității Băncii, extinderea teritorială, atingerea noilor obiective strategice puse în fața managerilor implică asigurarea Băncii cu capital uman necesar ritmului ei de dezvoltare. Ținând cont de aceasta, dar și de concurența în permanentă creștere și tendințele pieței se acordă o atenție deosebită formării profesionale și asistării angajaților în procesul de perfecționare și dezvoltare profesională, permițându-le să-și cultive abilitățile și să-și îmbunătățească cunoștințele. Astfel în cadrul programelor de instruire în anul de raportare au fost instruite 348 persoane.

Prin aplicarea unei politici de personal eficiente bazată pe competență, comportament, sentiment de apartenență la valorile fundamentale ale Băncii a fost îmbunătățit nivelul de organizare, planificare și mobilizare a resurselor umane din perspectiva creșterii performanțelor și ridicarea disciplinei muncii. Sporirea profesionalismului angajaților s-a dovedit a fi un catalizator în creșterea vânzărilor, calității serviciilor acordate în procesul de diversificare a produselor și serviciilor oferite de Bancă.

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 32,5%, și a ajuns la sfârșitul lunii decembrie 2005 la 505 angajați.
