

**BC „Mobiasbancă” S.A.  
RAPORTUL ANUAL  
pentru a. 2006**

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

Sectorul bancar al Republicii Moldova în 2006 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 majorarea inflației (determinată de stoparea exporturilor de vinuri către Federația Rusă) 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 în anul 2006 a fost creșterea accelerată a indicilor de volum și majorarea cotei sale pe piața bancară.

În acest fel, Mobiasbancă este una din cele 5 bănci mari, care și-au majorat cota de piață în anul 2006 față de 2005 cu 0,69 p.p. până la 8,56%. Ritmul de creștere al valutei bilanțului comparativ cu începutul anului este a patra ca mărime la Mobiasbancă - cu 38,1% (mediu pe *sistemul bancar* – cu 27%), înregistrând la 31.12.2006 – 1950,1 mil. lei.

În anul de raportare Mobiasbancă a continuat dezvoltarea sistemului de distribuție (structura și dimensiunile rețelei de filiale și reprezentanțe). În această direcție au fost inițiate un șir de proiecte, în cadrul cărora au fost deschise: filiala Comrat și 13 reprezentanțe (8 în mun. Chișinău, 4 în or. Bălți și una în or. Cahul). De asemenea, în anul 2006 a avut loc extinderea filialei „Dacia”, cât și lărgirea unor reprezentanțe prin majorarea spațiului comercial, numărului de lucrători și spectrului de servicii acordate.

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

Indicatori	31.12.2005	31.12.2006	Creșterea în 2006 față de 2005	
			Valoare	Ritmul
Capital acționar, mil. lei	215,4	267,8	+52,4	+24,3%
Active total, mil. lei	1412,3	1950,1	+537,8	+38,1%
Portofoliul de credite, mil. lei	787,5	1182,8	+395,3	+50,2%
Depozite total, mil. lei	1043,9	1322,1	+278,2	+26,7%
Depozitele persoanelor fizice, mil. lei	478,6	769,5	+290,9	+60,8%
Depozitele persoanelor juridice, mil. lei	557,4	529,0	-28,4	-5,1%
Venitul net până la impozitare, mil. lei	54,2	68,8	+14,6	+26,9%
Venit net după impozitare, mil. lei	44,7	59,0	+14,3	+32,0%
Marja netă a dobânzii, %	7,5%	7,2%		-0,3 p.p.
Rentabilitatea activelor (ROA,%)	4,7%	3,6%		-1,1 p.p.
Rentabilitatea capitalului acționar (ROE, %)	22,8%	25,0%		+2,2 p.p.

Capitalul acționar la finele anului 2006 a constituit 267,8 mil. lei, înregistrând o creștere cu 24,3% (exclusiv din contul majorării profitului nedistribuit).

Capitalul normativ total la data de 31.12.2006 constituia 255,7 mil. lei cu 25,2% mai mult decât în 2005, ceea ce considerabil depășește nivelul necesar pentru licența „C” cu 71,4%. Coeficientul suficienței capitalului ponderat la risc (capitalul normativ total / active ponderate la risc) a constituit 22,47%, 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 neaferte dobânzilor, ceea ce ne permite în condițiile micșorării marjei dobânzii să atenuăm scăderea indicatorilor profitabilității băncii.

Resursele atrase de Bancă, constituind la finele anului 1682,4 mil. lei, au avut un ritm de creștere anual (+40,6%) mai înalt atât față de sistemul bancar (+25,8%), cât și cel al valutei bilanțului. Această creștere a fost influențată preponderent de majorarea articolului „alte împrumuturi” cu 171,2% (din contul împrumuturilor OFI cu 184,5 mil. lei și a certificatelor de depozit cu 22,9 mil. lei), și a portofoliului de depozite cu 26,6%.

Îmbunătățirea imaginii Băncii pe piața bancară, deservirea calitativă a persoanelor fizice, precum și oferirea unei game vaste de produse au determinat majorarea volumului depozitelor persoanelor fizice cu 60,8%, situându-se cu mult peste ritmul de creștere înregistrat de *sistemul bancar* (34,1%).

Comunicarea directă dintre client și bancă, abordarea individuală, acordarea suportului consultativ și oferirea de produse și servicii individualizate au pus bazele unor relații de parteneriat eficient și de durată cu cele mai mari întreprinderi din diverse sectoare: industria ușoară, construcții, comerț, transport. În acest sens, clienții noștri comerciali beneficiază de întreaga gamă de produse și servicii oferite de bancă: credite, decontări în valuta națională și străină, operațiuni Forex, operațiuni cu numerarul etc., care au fost adaptate la necesitățile individuale ale fiecăruia.

Eficiența gestionării resurselor și justetea măsurilor întreprinse au fost confirmate de rezultatele financiare obținute de bancă în perioada de referință. Au fost înregistrate creșteri ale vânzărilor la toate produsele utilizate de segmentul respectiv de clienți, în special a portofoliului de credite, care a crescut în anul 2006 comparativ cu anul 2005 cu 50,2%, ceea ce este superior ritmului de creștere pe sistemul bancar (+37,2%), mărindu-și totodată și cota pe piață de la 7,8% la 8,6%.

În anul 2006 Mobiasbancă și-a concentrat eforturile pentru extinderea bazei de clienți retail – persoane fizice și întreprinderi mici și mijlocii, fidelizarea lor în raport cu banca și sporirea nivelului de satisfacere a necesităților acestora. Realizarea acțiunilor respective a creat premise pentru o creștere constantă și profitabilă a businessului Băncii și pentru stabilirea unor scopuri noi, precum ar fi majorarea volumelor vânzărilor, menținerea cotei pe piață la astfel de produse și poziția de lider pe piața bancară. Astfel, portofoliul creditelor acordate persoanelor fizice (Retail tradițional, credite To-To, cardurile Neos) a crescut cu 125,7%, iar portofoliul de credite acordate întreprinderilor mici și mijlocii a crescut comparativ cu anul 2005 cu 15,4%.

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 neesențial pe parcursul anului 2006, de la 19% la 19,2%.

Reducerile pentru pierderi la credite au crescut la finele anului 2006 față de anul 2005 cu 29,3 mil. lei până la 71,4 mil. lei, ceea ce a determinat și creșterea ponderii fondului de risc în total portofoliul de credite cu 0,7 p.p. până la 6,0%. Cauza – modificarea pe parcursul anului a categoriilor de risc al creditelor acordate întreprinderilor din vinificație și a întreprinderilor agricole legate direct de acestea.

Portofoliul de valori mobiliare, fiind un instrument de menținere a lichidității și activ ce generează dobânzi, a crescut față de sfârșitul anului precedent de circa 2 ori și în structura activelor are o pondere de 12,5%.

La rândul său portofoliul de valori mobiliare clasificat pe categorii, de asemenea a înregistrat unele modificări în ceea ce privește structura acestora în active. Astfel, ponderea HVS în total active s-a diminuat cu 1,6 p.p. până la 6,2% (cerința BERD – max. 10%), respectiv a crescut ponderea certificatelor Băncii Naționale a Moldovei până la 6% (VM corporative a rămas la același nivel – 0,3%).

Gestiunea efectivă a activelor și pasivelor efectuată în anul 2006 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 2006 a constituit 276,9 mil. lei majorându-se față de venitul anului precedent cu 57%. Creșterea acestui indicator pe sistemul bancar a fost de 44,3%.

Creșterea volumului, rentabilității și optimizarea structurii activelor generatoare de venit au permis băncii să primească un venit din dobânzi egal cu 205,9 mil. lei, din care cel de la activitatea de creditare a constituit 88,8% (182,8 mil. lei).

Ridicarea nivelului de deservire a clientelei, extinderea teritorială a băncii au determinat creșterea venitului neafert dobânzilor al băncii în anul de gestiune cu 36,5%, pe când creșterea pe *sistemul bancar* este de 23,8%. Creșterea venitului de la comisioane în 2006 a constituit în Mobiasbancă 38% în comparație cu 2005, iar pe *sistemul bancar* – 33,1%. Astfel, banca a reușit să-și întărească în anul dării de seamă pozițiile sale pe piața celor mai importante servicii neaferte dobânzilor.

*Cheltuielile totale* ale băncii în anul de raportare (180,5 mil. lei) au depășit nivelul anului precedent cu 53%, din contul cheltuielilor cu dobânzi de la depozitele persoanelor juridice (datorită formării pe parcursului anului 2006 a Fondului de Stabilizare) și de la împrumuturile OFI, ceea ce a determinat și creșterea ponderii acestora în total cheltuieli cu 5,2 p.p. până la 13,6% și cu 4,1 p.p. până la 10,6%, respectiv.

Totodată, cheltuielile neaferte dobânzilor și-au diminuat ponderea în total cheltuieli de la 49,5% la 47,5%, înregistrând totuși o creștere cu circa 46,9% (+27,4 mil. lei).

Pe parcursul anului 2006 în Mobiasbancă, ca și pe sistemul bancar, s-a înregistrat o tendință de micșorare a costului mediu la obligațiunile cu dobândă de la 9,5% în anul 2005 până la 7,9% în anul 2006.

Venitul net după impozitare, fiind la nivel de 59 mil. lei, a înregistrat o creștere față de anul 2005 cu 14,2 mil. lei sau cu 31,8%. Acest indicator în cazul *sistemului bancar* a crescut cu 42,9%.

---

În urma acestui fapt, Mobiasbancă a înregistrat o rentabilitate a activelor (ROA) - 3,6% peste cea medie din *sistemul bancar* - 3,4% și a capitalului acționar (ROE) – 25%, de asemenea mai mare decât cea medie din *sistemul bancar* (20,6%).

Marja netă a dobânzii în anul 2006 a atins valoarea de 7,2% cu 0,4 p.p. peste cea înregistrată pe sistemul bancar.

---

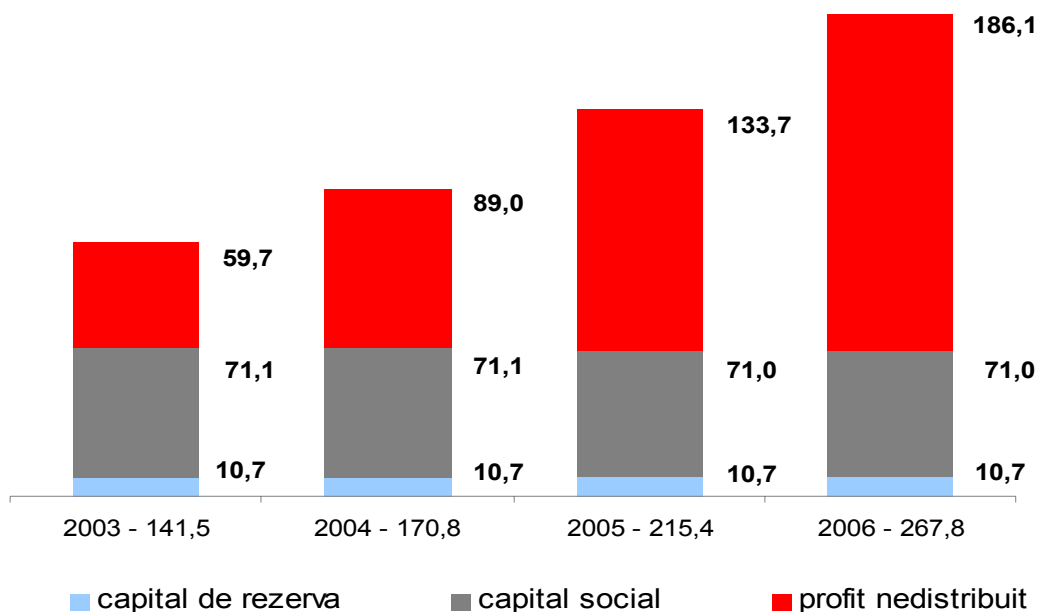
## Resursele băncii

### Capitalul acționar

În anul 2006 BC „Mobiasbancă” SA a sporit capitalul normativ total în scopul asigurării stabilității financiare, siguranței și apărării intereselor acționarilor și depunătorilor. În condițiile creșterii competitivității pe piața financiară și a cerințelor BNM (din 01.01.2006 pentru posesia licenței „C” nivelul minim al CNT a fost stabilit la 150 mil. lei), Banca și-a menținut capitalul de gradul I pentru posesia licenței „C”, înregistrând o creștere față de anul 2005 cu 25,2%. Conformându-se unei politici prudențiale consecvente, Banca și-a menținut solvabilitatea la un nivel mai înalt decât minimul stabilit de BNM (de 12%), prin urmare suficiența capitalului ponderat la risc a înregistrat la 31 decembrie 2006 valoarea de 22,47%, cu toate că valoarea activelor ponderate la risc a crescut substanțial în anul 2006 față de 2005 (cu 43%).

Capitalul acționar în anul de raportare a însumat 267,8 mil. lei, înregistrând o creștere față de anul precedent cu 24,3%. Majorarea a avut loc exclusiv din contul profitului nedistribuit al Băncii, care în prezent constituie componentul de bază al capitalului acționar, mărindu-și ponderea în el de la 62,1% la 31.12.2005 până la 69,5% la 31.12.2006. Este cazul de menționat că în anul 2006 au fost achitate dividende în sumă de 5,3 mil. lei, din profitul nedistribuit din anii precedenți.

### Dinamica capitalului acționar în anii 2003-2006



Numărul acționarilor Băncii a înregistrat pe parcursul anului 2006 o tendință de scădere, diminuându-se față de 31.12.2005 cu 9 persoane până la 209 persoane, din care 17 sunt persoane juridice și 192 persoane fizice. Cota din acțiuni deținute de aceștia se prezintă astfel: 71,62% - persoane juridice și 28,3% - persoane fizice.

## **Obligațiunile băncii**

Anul 2006 s-a caracterizat printr-o tendință de creștere continuă a resurselor atrase în vederea asigurării volumului necesar de resurse pentru activitatea eficientă a băncii. Astfel, la situația din 31.12.2006 soldul resurselor atrase a constituit 1682,4 mil. lei, înregistrând o creștere față de anul 2005 de 40,6%, depășind ritmul de creștere al sistemului bancar cu 14,8 p.p. Aceasta a determinat mărirea cotei BC „Mobiasbancă” SA în resursele atrase ale sistemului bancar cu 0,9 p.p. până la 8,9% în anul 2006. De asemenea, în structura pasivelor, resursele atrase și-au mărit ponderea cu 1,6 p.p. până la 86,3%.

Partea principală a bazei de resurse a băncii este portofoliul de depozite, ponderea căruia în structura resurselor atrase a alcătuit 78,6%, diminuându-se față de anul precedent cu 8,6 p.p., în favoarea împrumuturilor atrase de la OFI. Totodată, portofoliul de depozite a înregistrat un ritm de creștere superior decât pe sistemul bancar (+1 p.p.), dar inferior comparativ cu anul 2005 (de la 118,8% în 2005 până la 26,6% în anul 2006). Cota băncii pe piață la acest articol a fost menținut practic la nivelul anului precedent – circa 7,7% (influențate de resursele pe termen scurt înregistrate la finele anului 2005).

Creșterea portofoliului de depozite a fost asigurată de majorarea soldului la depozitele persoanelor fizice (+60,8%, datorită lansării de către Bancă în anul 2006 a unor programe promoționale eficiente) și la depozitele de la bănci (+200,4%), respectiv scăderea depozitelor persoanelor juridice (-5,1%).

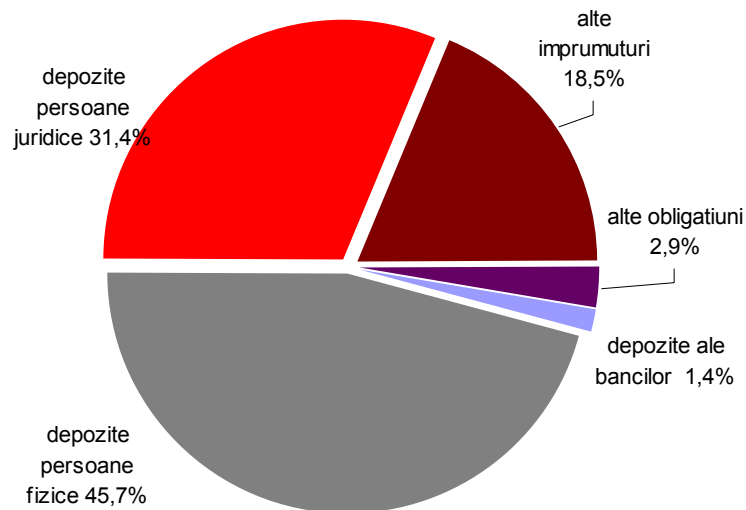
Cota pe piață a depozitelor persoanelor fizice a crescut cu circa 1,4 p.p. (8,3% în anul 2006), iar a depozitelor persoanelor juridice s-a diminuat cu 1,1 p.p. până la 7,7%.

Pe parcursul anului de raportare a fost continuată activitatea de emitere și deservire a cardurilor bancare, lărgirea 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.

## Structura Resurselor atrase în 2006

În anul 2006 Banca a continuat colaborarea cu organizațiile financiare internaționale, investind resursele respective în proiecte profitabile. Totodată, pe lângă colaborarea cu BERD, BIRD, IFC și BSTDB în anul 2006 BC „Mobiasbancă” SA a semnat cu mai multe Organizații Financiare Internaționale acorduri de finanțare: EFSE – 2,5 mil. EURO și FMO – 4 mil. EURO, pentru creditarea businessului mic și mijlociu din toate domeniile de activitate și pentru creditarea ipotecară.

În anul de gestiune Banca a dus o politică de atragere a resurselor la rate competitive pe piața bancară.



## Plasarea resurselor

### Activitatea de creditare

În ultimii ani activitatea de creditare a băncilor comerciale din republică a avansat substanțial înregistrând realizări importante (creșterea în 2006 pe sistemul bancar cu 37,2% sau în valoare absolută +3752,9 mil. lei). Rezultatele obținute de BC „Mobiasbanca” SA în domeniul creditării, au asigurat plasarea acesteia în topul activității financiar-bancare din republică, înregistrând a treia ca mărime creștere pe parcursul anului a cotei de piață (de la 7,81% până la 8,55%), fiind pe poziția a cincia pe sistemul bancar. Ponderea portofoliului de credite în total active este de 60,6%, plasându-se pe poziția a șaptea și fiind la același nivel comparativ cu sistemul bancar. De asemenea un rezultat pozitiv obținut de Bancă este faptul că ea se plasează pe poziția a treia în sistemul bancar după rentabilitatea portofoliului de credite, devansând media pe sistemul bancar cu 2,8 p.p., până la 19,2%.

Trebuie de menționat faptul că Banca a urmat pe parcursul anului 2006 o politică echilibrată în domeniul creditării. O astfel de abordare a avut o influență decisivă asupra creșterii eficienței în gestionarea activelor Băncii, în special în perioada crizei din ramura vinicolă apărută în economia Republicii Moldova. Astfel, în formarea portofoliului de credite al Băncii în anul de raportare s-a ținut cont de patru factori principali: conjunctura pieței, minimizarea riscului de creditare, necesitățile clienților și existența resurselor de creditare disponibile. Totodată, Banca oferea credite clienților doar ținând cont de scopul lor, eficiența economică și garanțiile de rambursare. În condițiile menționate mai sus portofoliul de credite al Băncii a avut o creștere cu 50,2%, cu circa 13 p.p. supra creșterea la acest compartiment a sistemului bancar.

O atenție deosebită, în conformitate cu obiectivul stipulat pentru anul 2006 în vederea dezvoltării direcției Retail Banking, a fost acordată majorării portofoliului de credite a persoanelor fizice, care a crescut cu 164,6 mil. lei sau 125,7%, ceea ce a dus și la creșterea ponderii în total portofoliul de credite. Un succes deosebit l-au avut creditele TO-TO și cardurile de credit – NEOS (acordarea de credite persoanelor fizice pentru satisfacerea necesităților curente, fără gaj și garanți)

În anul 2006 Banca a încheiat un Acord de Împrumut cu FMO în sumă de 4 mil. EURO (Organizație Financiară Internațională din Olanda), obținând resurse pentru începerea activității de creditare ipotecară, fapt ce a determinat creșterea soldului până la 45,4 mil. lei (având o pondere de 3,8% din total portofoliul de credite).

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 și IMM (75%) – parteneri, ce desfășoară activități în sectoare ale economiei naționale cu perspective reale de dezvoltare. În structura lor ca și în anul precedent cota de bază a revenit creditelor acordate industriei și comerțului – 63,2%. Creditele acordate agriculturii și industriei alimentare au constituit circa 17,6%, cele investite în industria energetică și a combustibilului – 2%, altele – 17,2% (procurarea imobilului, construcția drumurilor etc.).

O direcție prioritară în anul 2006 a continuat să fie acordarea creditelor întreprinderilor mici și mijlocii (credite 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

---

duș la concentrarea eforturilor și resurselor asupra maximizării volumului acestor credite, care la sfârșitul anului 2006 a constituit 288,3 mil. lei (ritmul de creștere +15,4%). Ponderea acestor credite în total portofoliul de credite însă s-a diminuat comparativ cu anul precedent cu 7,3 p.p. până la 24,4%. Un rol important în creșterea soldului acestor tipuri de credite a avut-o lansarea pe parcursul anului a proiectului privind microcreditarea, ceea ce presupunea suplinirea posturilor de experți creditari, cu atragerea unui număr cât mai mare a clienților ce activează în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii.

Banca stimulează extinderea activității economice a clienților corporativi și businessului mic prin oferirea unui spectru larg de servicii de creditare, accentul punându-se pe substituirea importului prin stimularea producătorului autohton și promovării exportului. În acest context, pe parcursul anului 2006 a continuat dezvoltarea programelor de colaborare cu BERD-ul, BIRD-ul, BSTDB, IFC și EFSE. Ponderea creditelor în valută străină în total credite a constituit la sfârșitul anului 2006 - 49,8%.

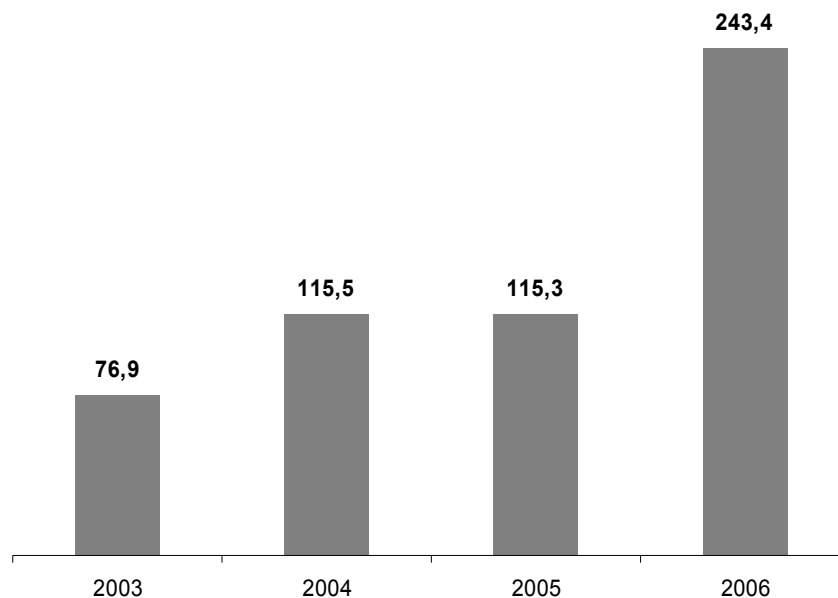
Reducerile pentru pierderi la credite au crescut la finele anului 2006 față de anul 2005 cu 29,3 mil. lei până la 71,4 mil. lei, ceea ce a determinat și creșterea ponderii fondului de risc în total portofoliul de credite cu 0,7 p.p. până la 6,0%. Cauza – modificarea pe parcursul anului a categoriilor de risc al creditelor acordate întreprinderilor din vinificație și a întreprinderilor agricole legate direct de acestea (trecerea de la categoria standard la categoriile supravegheate și substandard).

---

## Activitatea pe piața valorilor mobiliare

Anul 2006 s-a caracterizat prin creșterea ratelor medii a dobânzii la valori mobiliare, 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, Banca și-a majorat **portofoliul valorilor mobiliare** comparativ cu nivelul anului precedent cu 111,1%, până la 243,4 mil. lei. Creșterea a fost cauzată de mărirea volumului Certificatelor BNM până la 116,8 mil. lei (48% din total portofoliul de valori mobiliare) și de volumul HVS cu 11,4 mil. lei până la 121,4 mil. lei (49,9% din total portofoliul de valori mobiliare și 6,2% din total active (10% - cerința BERD)). Totodată menționăm că, în calitate de dealer primar volumul tranzacțiilor cu HVS pe piața primară a constituit 234,9 mil. lei, iar pe piața secundară volumul tranzacțiilor a fost de circa 30,9 mil. lei. Concomitent cu aceasta, volumul tranzacțiilor cu certificatele Băncii Naționale a Moldovei au fost în valoare de 472,34 mil. lei.

Dinamica portofoliului valorilor mobiliare (mln. 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 5,3 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.

## **Relații și decontări corespondente externe**

În anul 2006 Mobiasbancă a continuat colaborarea cu succes cu băncile corespondente. La moment banca cooperează cu o rețea, care cuprinde mai mult de 25 bănci corespondente, situate în diferite țări ale lumii. Rețeaua de bănci corespondente, adaptată necesităților clienților, permite băncii să realizeze acorduri în cel mai scurt timp și cu cele mai mici cheltuieli. Rețeaua se extinde permanent pentru a face față necesităților și așteptărilor clienților Mobiasbancă. Trebuie de menționat că banca planifică nu doar extinderea rețelei băncilor corespondente, dar și stabilirea unor relații de parteneriat, combinând toate aspectele pozitive și avantajele piețelor partenerilor, contribuind astfel la stabilirea relațiilor corespondente mai eficiente.

Operațiunile valutare constituie un compartiment important al activității băncii, de aceea Mobiasbancă a continuat și în anul 2006 să acorde tot spectru de servicii legate de operațiunile valutare, atât persoanelor juridice cât și celor fizice, cum ar fi transferurile bănești în favoarea sau la cererea acestora, deschiderea și avizarea acreditivelor documentare de export –import, emiterea garanțiilor de plată, transferul rapid de valută prin sistemul WU, Anelik, Contact, Unistream, cumpărarea și vânzarea valutilor la cererea clienților. Rulajul pe debit la aceste conturi a crescut în comparație cu anul 2005 cu 62,7%.

---

## Rezultatele activității Băncii, veniturile și cheltuielile

Gestiunea efectivă a activelor și pasivelor efectuată în anul 2006 de Bancă, politica optimă promovată în domeniul ratelor dobânzii, măsurile efectuate în vederea optimizării raportului dintre veniturile și cheltuielile Băncii au avut o influență benefică asupra rezultatelor financiare ale Băncii în anul de raportare.

Venitul total în 2006 a constituit 276,9 mil. lei, majorându-se în comparație cu 2005 cu 100,2 mil. lei. În cea mai mare parte venitul obținut a fost format din venituri din dobânzi 205,9 mil. lei (74,4% - din venitul total), care s-a majorat față de 2005 cu 81,2 mil. lei, influențată de creșterea venitului de la mijloace bănești datorate de bănci și BNM cu 201% și de la creditare cu 62,9%. Veniturile obținute în urma plasării mijloacelor în portofoliul de valori mobiliare, de asemenea, au crescut comparativ cu anul 2005 (+22%), dar s-a diminuat ponderea în total venituri de la 4,6% la 3,5%.

Cheltuielile totale ale băncii în anul de raportare (180,5 mil. lei) au depășit nivelul anului precedent cu 53%. Atât creșterea considerabilă în anul de gestiune a obligațiunilor Băncii, cât și majorarea ponderii în ele a depozitelor persoanelor fizice cu dobândă și a împrumuturilor OFI au generat sporirea cheltuielilor cu dobânzi cu 59%. În total cheltuieli, însă, și-a mărit ponderea cheltuielile cu dobânzi de la depozitele persoanelor juridice cu 5,2 p.p., până la 13,6% și a cheltuielilor de la împrumuturi OFI cu 4,1 p.p. până la 10,6%. Creșterea acestor cheltuieli s-a datorat majorării portofoliului mediu al depozitelor persoanelor juridice și a împrumuturilor OFI (liniile de credit acordate de către BSTDB, IFC, BERD și FMO), precum și a creșterii ratelor LIBOR și EURIBOR la împrumuturile OFI.

Totodată, cheltuielile neaferele dobânzilor și-au diminuat ponderea în total cheltuieli de la 49,5% la 47,5%, înregistrând totuși o creștere cu circa 46,9% (+27,4 mil. lei), preponderent din contul cheltuielilor privind plata serviciilor de consultanță și auditing, cheltuielilor de arendă și de reclamă, amortizarea mijloacelor fixe (creșterea rețelei de filiale și reprezentanțe).

Venitul net după impozitare în mărime de 59 mil. lei a depășit anul 2005 cu 14,2 mil. lei (sau +31,8%).

În anul 2006 tendințelor pieței s-a conformat doar rentabilitatea capitalului acționar (ROE), care s-a majorat comparativ cu anul precedent cu 2,2 p.p. până la 25%.

Rentabilitatea activelor (ROA) și marja netă a dobânzii s-au diminuat comparativ cu anul precedent cu 1,1 p.p. până la 3,6% și cu 0,3 p.p. până la 7,2%, respectiv.

---

## **Tehnologii bancare**

Banca a depus eforturi considerabile pentru păstrarea pozițiilor băncii pe piață, în vederea unei deserviri cât mai ample și calitative a clientelei băncii. A fost realizat un întreg complex de proiecte, în conformitate cu direcțiile de dezvoltare trasate în strategia de dezvoltare a băncii, ceea ce ia permis Băncii obținerea unui control centralizat asupra tehnologiilor informaționale și proceselor din interiorul Băncii, precum și majorarea atât a calității și vitezei de deservire, cât și a spectrului serviciilor prestate.

## **Clienții Băncii**

Urmând evoluția cererii pe piață, 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. 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 clienților țintă, înzestrarea rețelei bancare (reprezentanțe și filiale) la maxim posibil cu produse și servicii.

Deservirea clienților BC „Mobiasbanca” 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 – a înregistrat o creștere de 29,4% comparativ cu anul 2005.

---

## **Structura organizatorică și rețeaua de filiale**

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 2006 rețeaua Băncii cuprindea 68 subdiviziuni, inclusiv: 14 filiale, 54 reprezentanțe.

Pe parcursul anului de raportare a fost deschisă o filială nouă în orașul Comrat; 13 reprezentanțe (8 în municipiul Chișinău, 4 reprezentanțe în or. Bălți și o reprezentanță în or. Cahul). De asemenea, în anul 2006 a avut loc extinderea filialei „Dacia”, cât și lărgirea unor reprezentanțe prin majorarea spațiului comercial, numărului de lucrători și gamei 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, cât și de concurența în permanentă creștere și tendințele pieței, o atenție deosebită a fost acordată 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 428 angajați, ceea ce constituie 69% din numărul total de angajați. Cursurile au fost focalizate spre întărirea forței de vânzări și creșterea profitabilității prin instruirea și dezvoltarea abilităților personalului din vânzări. Astfel 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, fapt ce a adus la atingerea cotei de piață a băncii pe perioada de gestionare.

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.

Bazându-se pe sistemul de selectare a personalului ce presupune concursul, interviul și termenul de încercare, Banca a continuat procesul de formare a colectivului de specialiști de calificare înaltă. Calitatea personalului este în permanentă creștere și Banca este orientată spre atragerea și menținerea personalului ce este superior concurenților noștri cât la nivelul calităților profesionale, atât și celor personale.

Numărul angajaților Băncii a crescut cu 20,8%, și a ajuns la sfârșitul lunii decembrie 2006 la 610 angajați, ceea ce a determinat Banca să asigure un climat colectiv și de relații armonioase între angajații băncii, astfel întărind spiritul de echipă. Printr-o politică de personal eficace și eficientă banca și-a întărit poziția în sistemul bancar.