

28.09.2026

VIDEO// Investițiile în contextul integrării europene: cum ne ajută educația financiară să valorificăm noile oportunități | Podcastul „Sensul banilor”, episodul 12

Invitata permanentă a podcastului este guvernatoarea BNM, doamna Anca Dragu, iar ediția actuală o are ca invitată specială pe doamna Natalia Bejan, directoarea Agenției de Investiții din Republica Moldova.

Transcrierea podcastului „Sensul banilor”:

Moderatori: Vitalie Guțu, jurnalist

Doamnelor și domnilor, bine v-am găsit la o nouă ediție a podcastului „Sensul Banilor”, realizat de Banca Națională a Moldovei - spațiul unde vorbim despre cum să gestionăm corect banii. Astăzi vom discuta despre investiții, ce presupun investițiile, mai cu seamă că Republica Moldova face pași spre integrarea în spațiul comunitar al Uniunii Europene. Invitata permanentă a podcastului nostru este doamna Anca Dragu, guvernatoarea Băncii Naționale a Moldovei. Vă mulțumesc pentru prezență și bine ați revenit la „Sensul Banilor”.

Anca Dragu: Eu vă mulțumesc și bine v-am găsit.

Vitalie Guțu: Cu mare drag. Și alături de noi se află și doamna Natalia Bejan, directoarea Agenției de Investiții din Republica Moldova. Vă mulțumesc pentru prezență și dumneavoastră.

Natalia Bejan: Mersi pentru invitație.

Vitalie Guțu: Aș vrea, pentru început, să explicăm celor care ne privesc, pentru că în spațiul public se tot

vorbește despre investiții, ce presupun aceste investiții, dar aș vrea să ne explicați din perspectiva fiecărei dintre dumneavoastră, ce înseamnă investiții pentru viitorul Republicii Moldova, doamna Dragu?

Anca Dragu: Pe scurt, investițiile reprezintă motorul creșterii economice, adică o sumă de bani care este pusă într-un proiect care dezvoltă o activitate economică, comercială, din sectorul privat, dar investițiile se referă și la sectorul public. Investițiile într-o școală, în spital, într-un drum, în infrastructura de orice fel, de asemenea, sunt investiții. Acestea sunt investiții și mai importante, pentru că pe baza acestor investiții publice - drum, spital, transport public, se formează, se creează investițiile private. Am făcut un drum, acolo vine o companie care ia un credit și deschide o activitate comercială. Prin intermediul investițiilor se pun în mișcare banii în economie și ajutam să crească această economie.

Vitalie Guțu: Doamna Bejan, iată cum spunea și doamna Dragu, atunci când investim, oamenii înțeleg că noi putem deschide o afacere, cumpărăm utilaje, creăm locuri de muncă, oferim anumite oportunități pentru cei care se aventurează în modul frumos al cuvântului spre dezvoltarea comunității, a zonei. Ce aduc asemenea investiții comunității sau oamenilor, la modul practic?

Natalia Bejan: Cred că un scop final, din perspectiva mai ales guvernamentală a investițiilor, este ca oamenii în Republica Moldova, dacă vorbim despre țara noastră, să trăiască mai bine. Cum se întâmplă acest lucru? Unu - prin salariile plătite oamenilor care sunt angajați, deci locurile de muncă care se creează și sperăm că locuri de muncă bine plătite, locuri de muncă cu valoare adăugată. Pe de altă parte, ceea ce creează fiecare investiție sau fiecare companie, dacă vorbim despre sectorul privat, sunt fie produse, fie servicii. Și atunci, fie că noi vorbim despre export, adică creăm valoare pentru economia Republicii Moldova, aducem mai multă valută în țară, fie că suplinim anumite necesități interne - produse mai bune pe care să le avem pe rafturi, în casă, acasă, sau servicii mai calitative, mai rapide, de care să beneficiem. Cum zicea și doamna Dragu, de fapt, investițiile țin de întregul ciclu economic. Și este poate un lanț mai lung, dar în final ne dorim ca să avem o viață mai bună a oamenilor aici, acasă.

Vitalie Guțu: Doamna Dragu, în acest lanț, care este rolul băncilor în susținerea anume a investițiilor?

Anca Dragu: Este un rol foarte important. Băncile efectuează așa-zisa intermediere financiară. Adică, sunt persoane care economisesc bani și unde economisesc - merg cu acești bani la bancă și constituie un depozit. Îi depun la bancă, primesc ceva pe acești bani. Nu-i țin în sertar sau la saltea, unde ei nu produc nimic, îi duc la bancă și produc o dobândă. Banca, ce face cu acești bani? Îi oferă, ca împrumut, celor care doresc să investească sau să consume. Și de la aceștia, banca percepe o dobândă. Din dobânda aceasta percepută, banca își oprește ceva pentru cheltuielile operaționale, pentru compensarea capitalului pe care l-a investit și plătește dobândă celor care au constituit depozite. Banca este această entitate centrală care asigură această intermediere financiară. Cei care au bani suplimentari și vor să economisească, ajung să fie puși în contact cu cei care, indirect, doresc să investească și au nevoie de aceste resurse. Rolul băncii este unul extraordinar de important pentru că transferă economiile în investiții sau consum. Aici trebuie să spunem că și investiția, și consumul pot fi, cum să spun, două fețe ale aceleiași foi.

Pentru cineva este investiție, pentru altcineva este consum. Dacă eu investesc într-o fabrică de pantofi, pentru mine este o investiție, produc pantofi. Dumneavoastră cumpărați pantofi, pentru dumneavoastră este consum. Dar, pentru că eu să pot investi în această fabrică de pantofi, trebuie ca banca să îmi asigure această finanțare și probabil că banca găsește bani de la o persoană terță care a constituit depozit. Deci rolul băncilor este foarte important. De aceea și rolul băncii centrale este unul important, pentru ca să asigure că acest proces este unul sigur. Toți cei care au depus banii la bancă și-i recuperează, dacă nu și-i recuperează, este extrem de grav, pentru că intervine statul și toată lumea plătește pentru neghiobia unora. Sau nu ajung banii în economie și atunci economia nu poate crește la potențialul de creștere.

Vitalie Guțu: În acest context, despre ce ați menționat dumneavoastră, cum un investitor poate să se asigure că este o oportunitate de a investi? Adică există o oportunitate și să fie cu mai puțin risc, să nu dea de niște șmecherii, de niște escrocherii. Care ar fi, doamna Bejan?

Natalia Bejan: Cred că aş pune deoparte escrocheriile şi riscul, pentru că fiecare investiţie şi fiecare afacere prezintă un risc. Nu poţi să ai garanţie de succes. Mai mult decât atât, unele dintre cele mai profitabile afaceri au şi cele mai mari riscuri. A merge într-o zonă de risc, nu înseamnă a te expune la pierdere în totalitate. Posibil că acolo o să faci cele mai mari profituri. Escrocheriile, e cu totul o altă chestie. Asta e, practic, un risc deja materializat. Deci ştii, din start, că persoanele cu care intri în contact îţi vor rău, că banii, de fapt, nu sunt investiţi, nu e vorba de o investiţie, e vorba de un furt, e vorba de o manipulare, deci e cu totul o altă chestie. Noi vorbim despre riscuri sănătoase, pe care fiecare antreprenor trebuie să şi le asume. Şi cu cât mai mult curaj are, de cele mai multe ori, probabil, ajunge şi la rezultate mai frumoase. De exemplu, riscul de a merge la export, riscul de a cuceri un nou piaţă, riscul de a-ţi transforma produsul, riscul de a schimba numele, de a schimba logo-ul. Fiecare dintre aceste schimbări presupune un risc. Şi nu numai că este unul prost.

Vitalie Guţu: Din experienţa dumneavoastră, cei care investesc, îşi asumă aceste riscuri?

Natalia Bejan: Cu siguranţă, mai ales dacă vorbim despre investitorii de talie medie şi mare, care au deja şi experienţă. Dacă eşti o persoană cu capital sau cu acces la capital, şi băncile oricum îţi vor oferi acel credit în baza unei istorii pe care o ai, sau nu ştiu, afaceri pe care le-ai construit sau apartamente pe care le ai în posesie. Antreprenorii îşi dau seama foarte bine că, ducându-se, de exemplu, într-o anumită nişă, într-o economie sănătoasă şi foarte stabilă, probabil marja şi dobânda va fi mai mică decât într-o ţară în care există fluctuaţie, ceea ce înseamnă că, probabil, şi şansele de câştig ar putea să fie mult mai mari.

Vitalie Guţu: Vorbeam ceva mai devreme despre rolul investiţiilor, mai cu seamă, în procesul de integrare europeană şi poate cei care ne vizionează acum şi-ar da seama că ar fi, poate, la prima vedere, un proces tehnic, dar trebuie să spunem că pentru economia Republicii Moldova, integrarea europeană ar presupune şi acces la o piaţă de 450 de milioane de consumatori. Şi aici vin şi vă întreb, ce oportunităţi concrete deschide parcursul european pentru întreprinderile din Republica Moldova?

Natalia Bejan: În primul rând, ceea ce aţi menţionat - piaţa. E o piaţă enormă, la 450 de milioane de la o piaţă de 2,4 milioane de persoane. Deci avem o piaţă unde putem produce, vinde şi apropo, la preţuri destul de bune şi competitive. În majoritatea ţărilor, consumatorii sunt destul de educaţi şi selectivi la produsele şi serviciile pe care le accesează. Ceea ce, generează ca şi noi, în Republica Moldova, un pic să regândim cum producem, ce producem, să nu mai vindem vinurile în vrac, aşa cum vindeam, nu ştiu, 15 ani în urmă, pe alte pieţe, dar să le vindem la sticlă, la sticlă frumoasă, cu etichetare corespunzătoare, cu marketing, cu PR, cu participarea la expoziţii internaţionale, la concursuri internaţionale. Merele, să nu le mai vindem cu tonele, cu maşinile în care le aruncăm pur şi simplu şi le ducem undeva. Chiar fusesem într-o vizită de studiu la unul dintre exportatorii noştri şi am văzut cum pentru anumite soiuri de mere este împachetat mărul. Sunt anumite ambalaje pentru un singur măr, deci vindem unitatea de măr. Vă daţi seama care este valoarea adăugată între un camion plin cu mere aruncate şi un măr vândut individual. Atunci când accesăm o piaţă mai dezvoltată, ne trage şi ea din urmă pentru ca să dezvoltăm şi noi, aici, produsele şi serviciile, şi să le vindem la un preţ mai bun. Asta înseamnă că facem exporturi mai bune, înseamnă că aducem mai mulţi bani în ţară, înseamnă că putem să plătim salarii mai mari, iar salariile mai mari sunt efectiv ceea ce simţim în buzunar că putem să cheltuim aici.

Vitalie Guţu: Doamna guvernatoare, care sunt schimbările pe care cetăţenii şi companiile le-ar putea simţi deja înainte de a ne integra sută la sută în UE?

Anca Dragu: Cred că deja şi cetăţenii, şi companiile au simţit apropierea de UE şi îmi vin în minte două exemple pe care le folosim în fiecare zi - SEPA şi Roaming. Poţi să dai un telefon în toată Europa, nu, cu preţul de acasă. Şi poţi transfera bani din Republica Moldova către UE şi nu numai, sunt 40 de state, deci şi cele care au acorduri de asociere cu UE, la costuri foarte mici. La 11 luni avem o economie de aproape 15 milioane de euro din faptul că sistemul bancar din Moldova a devenit parte a SEPA. Aceşti bani au rămas în buzunarele companiilor şi persoanelor fizice din Republica Moldova. 15 milioane de euro nu e deloc puţin. Asta se simte, aceşti bani sunt folosiţi pentru altceva. La fel şi pentru roaming. Dar, dacă ne uităm la partea

de bunuri și servicii, cred că ne bucurăm deja de acces la aceste piețe și ne bucurăm și de produsele de pe aceste piețe în țara noastră. Deci Roaming, SEPA, bunuri și servicii de calitate mai bună, acces la o piață foarte mare și vedem că toate aceste lucruri contează și sunt firme care au reușit și reușesc în continuare să țină pasul cu aceste modificări.

Vitalie Guțu: Doamna Bejan, ceea ce spunea doamna guvernatoare cu SEPA, cât de mult contează pentru un investitor faptul că Republica Moldova face parte deja din SEPA și în ce măsură această integrare face țara noastră mai atractivă pentru afaceri?

Natalia Bejan: Ca să fim complet sinceri, pur și simplu accesul sau SEPA, simplificarea respectivă, nu este numai decât un avantaj competitiv pentru a face un investitor să decidă să investească în Republica Moldova, dar ea arată că noi simplificăm barierele, în cazul acesta de circulație de capital între țările Uniunii Europene. Mie, de fapt, îmi este foarte interesant cum va fi momentul, care eu sper să vină, în care Moldova aderă la Uniunea Europeană. În realitate, probabil foarte puține lucruri se vor schimba pentru că toate schimbările deja se întâmplă, în timp. În momentul în care noi vom deveni țară membră a Uniunii Europene, asta va însemna că toate schimbările deja au avut loc la nivel de legislație. Tot lucrul de aderare la UE noi îl facem până în momentul în care devenim parte din familia europeană, ceea ce înseamnă și ajustarea acquis-ului la acquis-ul UE, acest lucru înseamnă nu că noi ne pregătim și cândva o să-l ajustăm. În fiecare zi aproape că se întâmplă modificări, bun, nu se votează, dar sunt ajustate legi, sunt ajustate prin hotărâri de guvern, norme prin care noi funcționăm, astfel încât în momentul în care, nu știu, 2027, în 2028, când ajungem la momentul de a fi ok ca și membră a Uniunii Europene, de fapt, să zicem că noi chiar suntem aliniați deja.

Anca Dragu: Foarte, foarte bună observația, ce se va schimba efectiv? Se va schimba la momentul aderării și după aceea că și noi, Republica Moldova, vom lua decizii pentru toate statele europene și vom contribui la aceste decizii în mod direct și activ. Vom putea aduce la masa deciziilor votul nostru, opinia noastră, experiența noastră. Și asta nu e puțin deloc, să avem un cuvânt de spus și unul foarte mare într-o piață de 450 de milioane de consumatori.

Vitalie Guțu: Credeți că vom ține piept acestor 450 de milioane de consumatori?

Anca Dragu: Absolut. N-am niciun dubiu că vom fi un membru foarte bun al Uniunii Europene, pentru că deja reușim să ținem pasul cu toate, partea legislativă, economia arată și funcționează după regulile europene, adică noi suntem acolo. Apoi, trebuie să spunem că suntem un popor talentat și foarte inovativ care îmbrățișează aceste provocări.

Vitalie Guțu: Dumneavoastră, doamna guvernatoare, ați promovat Republica Moldova la evenimente internaționale de fiecare dată și prin mesajul - cine nu investește astăzi în Republica Moldova va regreta peste 5-10 ani. Mai este valabil astăzi acest îndemn și acest apel, deziderat?

Anca Dragu: Da, este valabilă ideea că cine nu investește astăzi va regreta. Modificarea este că va regreta mai repede de cinci, zece ani, eu spuneam asta acum doi ani. S-a mai redus din acest termen și vedem deja semnele unei economii din ce în ce mai consolidată. Avem cifrele, de exemplu, dacă ne uităm la variabilele macroeconomice, la indicatorii ăștia, economia arată din ce în ce mai bine. Vedem investiții în creștere. Acum un an, și în anul acesta avem creșterea investițiilor, anul trecut cam cu 17 la sută. Pe al doilea semestru avem o recuperare față de primul trimestru, care a fost afectat de șocul petrolului și avem o creștere de circa 30 la sută a investițiilor. De asemenea, vedem creșterea depozitelor într-un ritm mai accelerat, creșterea creditării, adică economia se mișcă și cifrele astea sunt superioare cifrelor din multe state din vestul Europei. Astea sunt toate argumente că ceea ce spuneam acum doi ani este valabil. Ce mai spun alții, nu spun eu, da? Spun agențiile de rating care ne-au dat un rating îmbunătățit. Atenție! În condiții foarte grele economice pe plan global, la graniță cu un război, totuși Republica Moldova a primit o îmbunătățire foarte mare de rating din partea uneia dintre cele trei agenții de rating pe care le avem. Deci, da, cine nu investește în Republica Moldova va regreta.

Vitalie Guțu: Doamna Bejan care sunt criteriile pe care le analizează un investitor atunci când decide să vină și să investească și pe ce poziții se află Republica Moldova la această categorie?

Natalia Bejan: Pentru mine întotdeauna este o provocare să dau definiții generale, pentru că încercăm să punem în același coș și un investitor care vrea să facă sticlă pentru a exporta în Ucraina, în contextul războiului, și un investitor din Statele Unite care vrea să facă outsourcing de servicii IT, pentru care avem o ofertă investițională cu totul diferită, și un investitor din Belgia care vrea să deschidă o fabrică de cusut în Republica Moldova. Pentru fiecare dintre ei situația va fi privită diferit și avantajele comparative ale Republicii Moldova vor fi diferite, pentru că sistemul fiscal va fi diferit, în dependență de servicii versus producere. În plus, depinde dacă investitorul are nevoie sau nu are nevoie de capital uman, dacă are nevoie de mult și ieftin, nu va mai fi vorba de Republica Moldova. Doi ani în urmă, în timpul unui panel la Moldova Business Week, omologul meu din Polonia a zis că el se mândrește cu faptul că Polonia nu mai poate zice că noi avem mult capital uman și ieftin, pentru că asta înseamnă că țara lui este bogată. Și atunci, sincer, a fost pentru prima dată când mi-am dat seama că de fapt asta nu este un dezavantaj pentru noi, că noi nu mai avem forță de muncă multă și ieftină, dar că ne orientăm spre o economie mai competitivă, mai tehnologizată, în care un inginer poate să conducă cu mult echipament, să-l pună în funcțiune și să aibă o productivitate mult mai mare. De asta, când vorbim cu investitorii, cu siguranță noi avem avantaje foarte puternice prin Moldova IT Park, pentru că este un sistem fiscal foarte simplu și chiar foarte ieftin comparativ cu țările în regiune, dar nu numai din regiune, chiar și în Uniunea Europeană, în sens mai larg. Chiar avem un avantaj competitiv foarte bun, noi chiar avem oameni buni, manageri buni. Urmează să anunțăm o investiție franceză în Republica Moldova care se întâmplă pentru că au găsit aici, la noi, doi oameni middle management, deci nu cu experiență foarte multă, dar în care au avut încredere de-a lungul câtorva ani, într-un business relativ mic, acum au investit 800.000 de euro pentru ca să înghețe fructe, acoperindu-le fie în ciocolată, fie dulciuri și au ieșit în lanțuri de magazine din Franța, ei fiind francezi. Au ales Republica Moldova în primul rând datorită acelor doi oameni de undeva din Strășeni în care pur și simplu au avut încredere.

Vitalie Guțu: Doamna guvernatoare, iată că investitorii caută încredere. Ce semnale de încredere transmite astăzi sectorul bancar al Republicii Moldova pentru acești investitori?

Anca Dragu: Pentru sectorul bancar astăzi cifrele vorbesc și așa menționa aici cifrele ce țin de prudențialitate, avem fondurile proprii, deci băncile foarte bine capitalizate. Cifra aceasta este undeva de două ori și jumătate cifra cerută de lege. Lichiditatea băncilor este foarte mare, este de aproape trei ori peste limita cerută de lege, de regulamentele Băncii Naționale. Înseamnă că sistemul bancar este bine capitalizat, lichid, adică își permite și să continue activitatea de creditare. De asemenea, în sectorul bancar vedem că peste 90 la sută din active sunt în proprietate și în administrarea unor entități din Uniunea Europeană, chiar din zona euro, parte din aceasta, asta ce înseamnă? Că au venit cu regulile de acasă, cu regulile pe care deja le-au învățat în mulți ani de experiență în Uniunea Europeană și aceste reguli, ele de fapt sunt și o protecție pentru investitor și pentru deponent în sectorul bancar, deci reprezintă și o protecție. Aceste cifre vorbesc de la sine vis-a-vis de soliditatea, de faptul că sistemul bancar este unul robust, serios și că așteptăm în continuare investitori interesați să se finanțeze și din Republica Moldova.

Vitalie Guțu: Dumneavoastră ați menționat, doamna Bejan că va avea loc Moldova Business Week, ediția din acest an, în perioada 28 septembrie - 2 octombrie și așa vrea să vă întreb care este miza acestei ediții și ce rezultate vă propuneți să obțineți în urma acestui forum?

Natalia Bejan: La Moldova Business Week, noi vorbim de evenimente de-a lungul a cinci zile, deci sunt vreo 30 și ceva de evenimente care vor avea loc în această săptămână în Republica Moldova. Evenimentele, per se, nu au scopul de a aduce investitorul să facă un angajament de investiție în timpul evenimentelor respective, deci nu este real și nu trebuie să ne așteptăm la lucrul ăsta, că iată se termină Moldova Business Week și pentru că a participat la un eveniment și i-au plăcut atât de mult speakerii, cineva se angajează să facă o investiție. Dar avem alte lucruri foarte interesante care se întâmplă, mai ales că de mai mulți ani tot

fortificăm imaginea acestui eveniment. Avem mai multă lume care vine, mai mulți potențiali investitori care decid să asculte mai multe opinii despre Republica Moldova. Avem ocazia să-i predispunem de a investi în Republica Moldova, să creăm mai multe contacte, deci networking-ul. Pentru mine, cu siguranță, prioritatea numărul unu a acestui eveniment și angajamentul numărul unu al tuturor angajaților Agenției de investiții este să facă cunoștință cu toți străinii și cu toți localnicii, antreprenorii care vin la eveniment și care au o idee, dar poate nu s-au decis încă sau poate nu cunosc suficiente detalii sau potențiali parteneri, potențiali furnizori. Și doi, o chestie foarte interesantă care mai ales acum, în acest an se întâmplă, este faptul că avem investitori care au grăbit decizia de investiție pentru ca să reușească să o anunțe la Moldova Business Week și asta este un efect secundar, într-un fel. Eu cred că aceste investiții ar fi avut loc, dar probabil nu atât de rapid. Oricum, atunci când un investitor iese pe scenă și declară angajamentul de investiție, ești mult mai sigur că el își va ține cuvântul și urmează să o facă și se majorează cumva și intenția noastră, a tuturor, să ne asigurăm că lucrurile chiar vor merge bine pentru el. Și apropo, este un lucru care cred că ne lipsește nouă totuși, în Republica Moldova, de a vorbi de bine despre noi, despre istoriile de succes și investițiile străine care se întâmplă în Republica Moldova, dar și ai noștri de pe loc, care creează companii chiar de nivel de standard internațional și au exporturi extraordinare. Noi avem case-uri frumoase de genul, participarea la o expoziție și semnarea unui contract acolo pe loc, de un milion de euro. Lucrul ăsta s-a întâmplat, deci este extraordinar când vezi că ai noștri merg, știu cum să vândă, dar de multe ori parcă nu ne ajunge suficient, modestia cumva parcă ne ține pe loc. Și iată Moldova Business Week este și o încercare a noastră de a ieși un pic exact din zona de confort și de liniște. La Moldova Business Week noi vorbim și despre rezultatele frumoase ale sectorului public despre digitalizări, despre faptul că acum poți să-ți creezi o companie online, deci multe lucruri care se întâmplă, Moldova High Tech Park. De foarte multe ori nu cunoaștem despre aceste realizări frumoase și iarăși, pentru a informa, platforma Moldova Business Week este o oportunitate.

Vitalie Guțu: Doamna guvernatoare, care este cel mai puternic argument despre sistemul financiar al Republicii Moldova care ar trebui transmis în cadrul acestei platforme, cum este Moldova Business Week?

Anca Dragu: Că este un sector financiar solid, cum spuneam, cu niște cifre impecabile, că suntem în proces de evaluare realizată de Autoritatea Bancară Europeană, este instituția la nivel european responsabilă de tot sectorul bancar și am finalizat cam două treimi dintr-o evaluare cu această instituție, evaluare care se numește echivalență legislativă. La finalul acestei evaluări vom avea un cec în alb care va spune da, sectorul bancar din Republica Moldova, în ceea ce privește legislația, practici, este aliniat practicilor europene. Adică, cine investește în Republica Moldova, în sectorul bancar, are aceleași condiții ca în situația în care ar investi în oricare altă țară din Uniunea Europeană. Apoi, apartenența la SEPA arată că în sectorul bancar, tot ce înseamnă legislație din zona prevenirii și combaterii spălării banilor, adică un domeniu extrem de sensibil, și în ceea ce privește sistemele de plăți și supraveghere bancară, suntem, de asemenea, aliniați la standardele europene.

Fără această aliniere noi nu am fi putut fi parte din SEPA. A fost o evaluare de peste un an de zile, foarte dură, pe care am construit-o, am dus-o la bun sfârșit. Acestea sunt argumente foarte bune. Dar ca să completez puțin ce spunea doamna Bejan, în ceea ce privește comportamentul investitorilor noștri și realizările noastre, trebuie să ne lăudăm puțin mai mult. Noi am fost crescuți spunându-ni-se că lauda de sine nu miroase a bine, nu? Haideți să ne lăudăm puțin și să vedem că o să ne fie mai bine.

Vitalie Guțu: Că tot suntem la un podcast dedicat educației financiare, vin și vă întreb, cum educația financiară poate contribui ca să convingă într-un fel sau altul un potențial investitor și să știe cum să manevreze cu anumiți termeni, cu un limbaj specific pentru ca o afacere să fie de bun augur și să fie așa, pe ascendent?

Natalia Bejan: Dacă vorbim despre afaceri, fiecare afacere are scopul de a genera profit, în afară de un impact pozitiv asupra societății, a crea un produs sau un bun de calitate, sau un serviciu bun, este totuși de a genera profit. Nu poți să generezi profit dacă nu știi să-ți numeri banii. O educație financiară, mai mult decât de bază, este necesară pentru un investitor și nu poți să operezi cu o afacere doar având încredere în

oamenii care vor lua anumite decizii pentru tine. De asta cred că e o chestie primordială și de importanță absolută, dar nu doar pentru investitor, pentru oricare persoană de rând, salariat. Este important să știe să-și numere banii, să știe cum să-i investească, cum să nu-i țină pe cont. Pentru că cifrele, când au apărut în ultimii ani, volumul nu a depozitelor dar a banilor pe care moldovenii îi țin pe cont curent și nu fac absolut nimic cu ei, deci nu au nicio dobândă de câteva procente, pe care pot să o acceseze, de fapt, destul de ușor. Chiar și lucrurile astea sunt destul de importante. Deci iarăși, educația financiară ca o bază pentru absolut toată lumea, dar în domeniul de investiții fără ea nu poți să progresezi.

Vitalie Guțu: Doamna guvernatoare, noi de fiecare dată când ne întâlnim vorbim că educația financiară este pilonul de bază atunci când ieșim din casă, când vorbim cu cineva apropiat sau cu un coleg de serviciu, sau cu un coleg de facultate. În acest domeniu al investițiilor, cât de important este să avem acea cultură financiară bine sudată?

Anca Dragu: Trebuie să înțelegem opțiunile de investiții, riscurile asociate, cum spunea și doamna Bejan mai devreme, că riscurile mai mari sau câștigurile mai mari sunt asociate cu riscuri mai mari. Cum se spune, cine nu riscă nu câștigă, dar nu oricine riscă câștigă. Deci trebuie să înțelegem aceste nuanțe și să nu ne lăsăm păcăliți de lucruri prea tentante. Știți, pe afară e vopsit gardul, înăuntru e leopardul. Să avem aceste noțiuni care să ne țină departe de eșecuri.

Vitalie Guțu: Astăzi aș vrea să punctăm, pentru că suntem cam la final de discuție, să punctăm un alt rol dintr-un proiect și anume este vorba despre proiectul FinanciarELE, dedicat tinerelor interesate de o carieră în finanțe publice și în sectorul bancar. Cât de important este ca o tânără sau chiar și un tânăr aflat la început să aibă un mentor alături, doamna guvernatoare?

Anca Dragu: Am lansat acest program încă din 2025 și mă bucur că doamna Bejan a acceptat să fie una dintre mentorile pentru sesiunea ce va urma. Avem deja o grupă de peste circa 20 de tineri care au aplicat. Și într-adevăr, nu numai fete, sunt și tineri, și băieți. Motivația este incredibilă, vă spun sincer, mi-au dat lacrimile, sunt așa copii frumoși și minunați și spun că da, vor să învețe și că apreciază parcursul nostru profesional. E important, pentru că ai nevoie de puțină încredere când ești tânăr și nu știi de unde să o apuci, nu știi care sunt plusurile tale, nu te cunoști foarte bine, ești și puțin modest, nu te lauzi. Și atunci, ai nevoie de acest sprijin și de cineva care să îți dea câteva repere în viață și să te ajute să fii mai ambițios. De fapt, noi asta facem, îi ajutăm pe oameni să conștientizeze calitățile pe care le au și opțiunile pe care le pot îmbrățișa.

Vitalie Guțu: Ați crezut din start în acest proiect?

Anca Dragu: Absolut, da. L-am lansat, am crezut din start și poate că mi-ar fi fost și mie util să am un mentor în tinerețe. Să am mai multă încredere în mine.

Vitalie Guțu: Doamna Bejan, în calitate de mentor, cum i-ați văzut pe învățăcei?

Natalia Bejan: Încă urmează să fac cunoștință, chiar săptămâna asta am primit informația despre cine urmează să fie cele două persoane, apropo un băiat și o fată, pentru că m-am mirat și eu de faptul că au aplicat și participă și băieți în acest program. Eu, chiar dacă nu am avut formal mentori, cred că întotdeauna am avut ca reper o persoană pe care o consideram ca și un exemplu, dar o persoană care este accesibilă pentru mine, căreia aș putea să-i pun întrebări și practic întotdeauna să mă gândesc cum ar fi făcut persoana respectivă, cum ar fi decis, cum s-ar fi comportat, cum ar fi reacționat. Și cred că este extrem de important să poți, cu astfel de persoană, să mai ai și acces la ea, să-i mai pui câteva întrebări, să înțelegi cum se materializează lucrul ăsta, care este procesul de gândire, cât e de complex sau cât e de simplu. De foarte multe ori anumite șiretlicuri și secrete sunt foarte simple și ai nevoie de un pic de curaj și cineva să-ți zică, e ok. E ok chiar și să faci greșeli, să înveți din ele, de asta, cu mare drag, am acceptat invitația și urmează încă să fac cunoștință cu persoanele participante.

Vitalie Guțu: Mi se pare un lucru extrem de important și în același timp interesant, că iată tinerii vor să învețe, vor să pornească în acest drum și au niște mentori alături care să-i ghideze într-o direcție sau alta.

Anca Dragu: Pe acești tineri i-am cunoscut, în mare parte, la Școala de vară pentru educație financiară pe care am organizat-o, acolo am lansat invitația. Deci atenție, un număr de tineri au acceptat să vină la școala noastră de vară, adică câteva zile au venit și au stat cu trainerii noștri și au făcut educație financiară. Puteau să facă orice altceva, puteau să stea în pat, puteau să meargă la film, puteau să meargă în parc. Au decis să vină, să răspundă invitației noastre. De acolo, mai departe, au răspuns invitației noastre de a intra într-un program de mentorat, adică mi se pare că avem tineri foarte, foarte buni.

Vitalie Guțu: Suntem pe final de discuție și aș vrea să veniți cu un mesaj pentru cetățeni, antreprenori, investitori, de ce trebuie să mizeze pe Republica Moldova?

Anca Dragu: Investitorii, fie din Republica Moldova, fie din afară, trebuie să mizeze pe Republica Moldova pentru că, eu cred că este un caz de succes și datele economice și parcursul din ultimii ani indică acest succes care se construiește zi de zi. Republica Moldova este un caz de succes, eu sunt convinsă că va fi un fel de copil minune al familiei europene. Este o țară dinamică, o țară cu legislație aliniată, cu digitalizare la un nivel foarte, foarte bun. Și, ca atare, oferă oportunități foarte bune de investiții și de ce nu, de profit, de creștere a standardului de viață pentru toată lumea.

Natalia Bejan: Eu aș mai adăuga că la scheletul ăsta economic, care devine din ce în ce mai sănătos și mai puternic, intenția din spate pe care eu o simt, lucrând în sectorul public, știu că este una bună. Știu că noi dorim să trăim într-o țară și mai bună, și mai dezvoltată și știu că se depune foarte mult efort ca lucrurile să meargă și mai bine.

Vitalie Guțu: Și pe aceste note pozitive și optimiste vă mulțumesc foarte mult și vă mai aștept cu mare drag și cu alte ocazii aici, la „Sensul Banilor”. Doamnelor și domnilor, vă mulțumesc pentru că ne-ați urmărit. Vă reamintesc că alături de mine a fost invitata permanentă a podcastului „Sensul Banilor”, guvernatoarea Băncii Naționale a Moldovei, Anca Dragu și invitata ediției de astăzi, Natalia Bejan, directoarea Agenției de Investiții din Republica Moldova.

Nu uitați să urmăriți toate paginile de socializare ale Băncii Naționale și să dați Like, Share, și să vă împărtășiți cu toate edițiile a podcastului „Sensul Banilor” cu cei apropiați, colegi și așa mai departe. Numai bine!

[Toate podcasturile](#) ^[1]

Acest podcast este produs de BNM, în scopul educației financiare a cetățenilor.

Opiniile exprimate în acest podcast nu reprezintă punctul de vedere oficial al BNM.

Метки

[Podcast Sensul banilor](#) ^[2]

[episod 12](#) ^[3]

[episodul doisprezece](#) ^[4]

[educatia financiara](#) ^[5]

Источник УРЛ:

<https://www.bnm.md/ru/node/70301>

Ссылки по теме:

[1] <https://www.bnm.md/ro/content/podcasturi> [2] [https://www.bnm.md/ru/search?hashtags\[0\]=Podcast](https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=Podcast)
[3] [https://www.bnm.md/ru/search?hashtags\[0\]=episod 12](https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=episod%2012) [4]
[https://www.bnm.md/ru/search?hashtags\[0\]=episodul doisprezece](https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=episodul%20doisprezece) [5] [https://www.bnm.md/ru/search?](https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=educatia%20financiara)
[hashtags\[0\]=educatia financiara](https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=educatia%20financiara)