



# CONSOLIDAREA COMUNITĂȚII FINTECH ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Iunie 2022



European Bank  
for Reconstruction and Development



UK Government

#### DISCLAIMER

Acest studiu a fost posibil datorită sprijinului generos al Băncii Europene de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), Climatul Investițional și Inițiative Guvernamentale (CoOs). Ca parte a ICGI, BERD sprijină consiliile investiționale – ca platformă de dialog între guvern și sectorul privat – în cadrul inițiativelor sale.

Informațiile furnizate în studiu nu sunt informații oficiale ale BERD și nu reprezintă un punct de vedere sau pozițiile BERD.

Responsabilitatea pentru informațiile și opiniile exprimate revine în întregime autorilor.

© 2022 BERD

## Cuprins

Rezumat .....	4
Abrevieri.....	5
Anexe .....	5
Imagini.....	5
Tabele.....	6
Introducere .....	7
1. Lucrări relevante efectuate la nivel național în domeniul fintech .....	8
2. Rezultatele exercițiului de cartografiere FinTech.....	9
2.1 Metodologia, limitările și domeniul de aplicare al exercițiului de cartografiere .....	9
2.2 Analiza detaliată a Sectorului FinTech din republica Moldova .....	10
2.2.1 Analiza și revizuirea activităților Fintech din ultimii trei ani .....	10
2.2.2 Revizuirea lucrărilor anterioare de cercetare ale donatorilor sau părților interesate din domeniul fintech .....	13
2.2.3 Revizuirea reglementărilor în domeniul fintech .....	13
2.2.4 Datele sondajului - Accelerarea dezvoltării IMM-urilor prin adoptarea (utilizarea) tehnologiilor financiare (FinTech) .....	31
2.2.5 Forțe motrice ale Fintech .....	46
2.2.6 Impactul fintech.....	48
2.2.7 Deschiderea pieței și stimularea concurenței .....	49
2.2.8 Rolul autorității de reglementare în dezvoltarea sectorului fintech .....	54
2.2.9 Dezvoltarea unei asociații fintech independente .....	56
2.2.10 Constrângeri de gen .....	60
3. Recomandări .....	63
Anexa 1 Lista părților interesate.....	72
Anexa 2 Lista lucrărilor de cercetare relevante în domeniul fintech .....	73
Anexa 3 Tabelul de analiză a decalajului juridic .....	77
Anexa 4. Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace.....	88

## Rezumat

Deși fintech nu este ceva nou, se pare că Moldova este în afara radarului FinTech. Companiile locale Fintech și serviciile de ePayment din Moldova sunt subdezvoltate și foarte fragmentate, ceea ce duce la costuri ridicate pentru tranzacțiile online pentru afaceri și consumatori. Se pare că ecosistemul adoptă FinTech-ul cu reticență și, în consecință, nu a devenit încă o „nouă normalitate” în Moldova. Această lucrare de cercetare va aborda mai multe probleme din domeniile fintech. Acestea sunt (inclusiv, dar fără a se limita la):

1. Înființarea unei Asociații Fintech consolidate (care implică bănci, companii fintech, companii de microcredit etc.);
2. Dezvoltarea plăților Fintech pentru sectorul comerțului electronic și, la rândul său, pentru a contribui la diversificarea serviciilor financiare din Moldova ca atare;
3. Oportunități de extindere a furnizării de soluții de plată online;
4. Potențialul de a atrage soluții internaționale FinTech în Moldova;
5. Stimularea concurenței pe piața serviciilor de plată și extinderea ofertelor companiilor locale ce intră în online
6. Revizuirea aspectelor de reglementare;
7. Și altele.

Pentru fiecare dintre aceste domenii, cercetătorii identifică mai multe probleme, constrângeri, bariere și lacune și subliniază munca suplimentară ce trebuie făcută. Scopul principal al cercetătorilor este să definească „Problema” FinTech, să pregătească o evaluare, să evalueze impacturile și să vină cu constatări și recomandări pentru îmbunătățirea domeniului.

*Cuvinte cheie: ehub de inovare, sandbox de reglementare, criptomonedă, open banking, cerințe de capital mai mici, grup de lucru, strategie națională fintech, bilet la ordin convertibil, eNote, eCheque, eSecurity*

## Abrevieri

BIS	Banca Reglementelor Internaționale
EaaS	eCommerce-ca- Servicii
FaaS	Fintech-ca-Servicii
Fintech	Tehnologii financiare
FSB	Consiliul de stabilitate financiară
Maib	Moldova Agroindbank
ANF	Asociația Națională Fintech
ODIMM	Organizare pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii
Foaie de parcurs	Foaia de parcurs pentru stimularea procesului de digitalizare a Economiei Republicii Moldova și dezvoltarea comerțului electronic
PSD2	Directiva privind serviciile de plată (UE) 2015/2366
IMM-urile	Companii mici si mijlocii

## Anexe

Anexa 1	Lista părților interesate
Anexa 2	Lista lucrărilor de cercetare relevante în domeniul fintech
Anexa 3	Tabel de analiză a decalajului juridic
Anexa 4	Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace (concept pentru un Marketplace național pentru produse și servicii financiare)

## Imagini

IMAGINEA 1	Evoluția Fintech
IMAGINEA 2.	Evoluția Fintech-ului modern
IMAGINEA 3	Reglementarea criptografică în întreaga lume
IMAGINEA 4	Arborele Fintech
IMAGINEA 5	Ecosistem fintech feminin
Figura 1	Localizarea afacerii IMM-urilor
Figura 2	Diferența de gen în conducere
Figura 3	Care dintre tehnologiile financiare enumerate sunt folosite în afacere?
Figura 4	Cum explică IMM-urile neutilizarea tehnologiilor financiare
Figura 5	Ați întâmpinat vreodată obstacole legale în calea utilizării tehnologiilor financiare?
Figura 6	Care este modalitatea preferată de a furniza servicii financiare?

Figura 7	Cum apreciați automatizarea proceselor pentru furnizarea de servicii financiare?
Figura 8	Ce metode folosiți când acceptați plăți?
Figura 9	Ce servicii de plată online folosiți?
Figura 10	Pe o scară de la 1 la 5 cum ați evalua următoarele?
Figura 11	Cum apreciați deschiderea serviciilor financiare personalizate pentru IMM-uri în Republica Moldova?
Figura 12	Ați accesat vreodată servicii de creditare de la bănci?
Figura 13	Pe o scară de la 1 la 5 cum ați evalua următoarele?
Figura 14	Ați accesat vreodată servicii de creditare nebankare?
Figura 15	Pe o scară de la 1 la 5 cum ați evalua următoarele?
Figura 16	Cum evaluați dezvoltarea platformelor de împrumut CrowdFunding și P2P în beneficiul IMM-urilor?
Figura 17	Ați accesat vreodată servicii financiare alternative de pe platformele P2P?
Figura 18	Ați accesat vreodată servicii financiare alternative de pe platformele CrowdFunding?
Figura 19	Ați accesat vreodată servicii scrisorilor de credit?
Figura 20	Ați accesat vreodată servicii de <i>factoring</i> ?
Figura 21	Aveți de gând să lansați o afacere de inovare financiară în perioada următoare?
Figura 22	Ce efect ar putea avea aplicarea Fintech-ului în Moldova?
Figura 23	Ce beneficii/opportunități ar putea fi valorificate în urma consolidării comunității FinTech prin înființarea unei Asociații FinTech în Moldova?

## Tabele

Tabelul 1	Recomandări
Tabelul 2	Analiza decalajului juridic

## Introducere

Fintech are o istorie lungă și, pe parcursul evoluției sale, a avut trei valuri de transformare: FinTech 1.0 (1866–1967), FinTech 2.0 (1967–2008), FinTech 3.0 și Fintech 3.5 (2008–prezent). Mobilitatea, start-up-urile și comercianții noi sunt componentele cheie ale Fintech 3.5.



Sursa: e-zigurat<sup>1</sup>

IMAGINEA 1. Evoluția Fintech

Serviciile financiare se confruntă cu o transformare profundă, accelerată de COVID-19. Inovația digitală la nivel mondial transformă serviciile financiare și are potențialul de a transforma în continuare furnizarea de servicii financiare.

Fără îndoială, tehnologiile sunt mai rapide decât autoritățile de reglementare, dar uneori autoritățile de reglementare rămân prea în urmă și asta dă naștere unor probleme importante de politici, cum ar fi perimetrele de reglementare și asigurarea unor condiții de concurență echitabile pentru jucătorii de pe piață.

FSB definește FinTech ca *inovare tehnologică în servicii financiare ce ar putea duce la noi modele de afaceri, aplicații, procese sau produse cu un efect material asociat asupra piețelor și instituțiilor financiare și a furnizării de servicii financiare.*<sup>2</sup>

Utilizarea Fintech în activitățile de afaceri nu este nouă. Cu toate acestea, era Fintech 3.5 aduce inovații ce transformă sectorul financiar și îl mișcă spre următorul nivel. Misiunea autorităților de reglementare este de a echilibra inovația și eficiența noilor veniți cu potențialele provocări pentru supraveghere, aplicare și protecția consumatorilor.

În această lucrare de cercetare, echipa de cercetare prezintă o analiză detaliată a sectorului Fintech din Moldova, identificând constrângerile și oportunitățile cheie pentru dezvoltarea sectorului, costurile, valoarea ce trebuie atinsă și recomandări pentru depășirea acestora. Raportul este structurat astfel:

**Capitolul 1** – relatează despre lucrări relevante desfășurate la nivel național și în domeniul fintech;

<sup>1</sup> <https://www.e-zigurat.com/innovation-school/blog/evolution-of-fintech/>

<sup>2</sup> <https://www.fsb.org/work-of-the-fsb/financial-innovation-and-structural-change/fintech/#:~:text=The%20FSB%20defines%20FinTech%20as,the%20provision%20of%20servicii%20financiare.>

**Capitolul 2** – oferă o trecere în revistă detaliată a sectorului Fintech din Moldova pe baza analizei studiilor anterioare, a analizei sectorului financiar, a revizuirii reglementărilor, a sondajelor și a interviurilor cu părțile interesate;

**Capitolul 3** – oferă recomandări FinTech și propune pașii următori.

## 1. Lucrări relevante efectuate la nivel național în domeniul fintech

Mai multe inițiative privind FinTech au fost întreprinse de către autoritățile statului și donatori, inclusiv publicarea unor lucrări de cercetare în domeniul FinTech.

Următoarele inițiative Fintech au fost identificate înainte de a efectua această cercetare:

1. Pe 27 iulie a fost prezentată o foaie de parcurs pentru impulsionarea procesului de digitalizare a economiei moldovenești și de dezvoltare a comerțului electronic, pregătită de Ministerul Economiei și Infrastructurii.<sup>3</sup>

2. **Pachetul legislativ digital 1.0** a fost adoptat de Parlament la 11 noiembrie 2021. Acesta este un pas înainte în digitalizarea economiei.<sup>4</sup>

3. Banca Centrală a încheiat discuțiile publice asupra **Proiectului de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020)**. Proiectul de lege a fost aprobat de Parlament în primă lectură. Autorul proiectului de lege, în mare măsură, s-a angajat cu **pilonii centrali PSD2** (intră în sfera PSD2). Noul proiect de lege introduce Furnizori terți (TPP), acces la conturi (XS2A), și anume, Autentificarea puternică a clienților (SCA). Acest nou proiect de lege va face plățile mai sigure, va spori protecția consumatorilor și va stimula inovația și concurența, asigurând în același timp condiții echitabile pentru toți jucătorii, inclusiv pentru cei noi.

4. Proiectul Legii privind serviciile de finanțare participativă. Proiectul de lege este aprobat de Guvern și înaintat Parlamentului. Acest lucru va permite crearea cadrului legal pentru dezvoltarea pieței financiare și a activității fondurilor de investiții, finanțare participativă și investitori înger.<sup>5</sup>

5. **Conferința Fintech Moldova 2021** (desfășurată la 29 octombrie 2021). Conferința a ajuns la a treia ediție și a reprezentat punctul culminant anual al ecosistemului Fintech local. Conferința Fintech Moldova 2021 a fost susținută de Maib și Mastercard, implementată de Startup Moldova și Fintech Moldova și susținută de USAID și Guvernul Suediei în cadrul Proiectului Tekwill.<sup>6</sup> **Conferința 2022 privind transformarea digitală a instituțiilor financiare** a avut loc pe 25 martie 2022. Conferința a fost un eveniment hibrid pentru audiențe limitate offline și online, o platformă pentru discuții și interacțiuni, schimb de idei și studii de caz și învățare despre cele mai bune practici în transformarea digitală pentru bănci, companii de microfinanțare, companii de investiții, companii de asigurări și alte instituții financiare.<sup>7</sup>

---

<sup>3</sup> <https://consecon.gov.md/wp-content/uploads/2021/08/FOAIE-DE-PARCURS-PENTRU-STIMULAREA-DIGITALIZ%C4%82RII-ECONOMIEI-%C8%98I-DEZVOLT%C4%82RII-COMER%C8%9AULUI-ELECTRONIC.pdf>

<sup>4</sup> <https://eufordigital.eu/moldova-adopts-legislative-package-to-digitalise-the-economy/>

<sup>5</sup> [https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea\\_privind\\_serviciile\\_de\\_finantare\\_participativa.pdf](https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea_privind_serviciile_de_finantare_participativa.pdf)

<sup>6</sup> <https://fintech.md/fmc21/>

<sup>7</sup> <https://fintech.md/dtfi22/>



6. Programul USAID din Moldova din octombrie 2020 privind reformele structurale intitulat Moldova Rapid E-Commerce Review. Lucrarea de cercetare oferă o analiză sectorială și recomandări pentru îmbunătățirea sectorului financiar.<sup>8</sup>

7. Raport de evaluare a Proiectului Msrp de comerț electronic și economie fără numerar, USAID Moldova ianuarie 2021. Lucrarea de cercetare oferă o analiză sectorială și recomandări pentru îmbunătățirea sectorului financiar.<sup>9</sup>

## 2. Rezultatele exercițiului de cartografiere FinTech

### 2.1 Metodologia, limitările și domeniul de aplicare al exercițiului de cartografiere

Echipa de cercetare a întreprins un exercițiu de cartografiere pentru a obține o perspectivă detaliată asupra sectorului fintech din Moldova și a adoptării soluțiilor fintech de către IMM-uri. În acest scop, cercetătorii au întreprins următoarele acțiuni:

1. Identificarea părților interesate. Identificarea părților interesate a fost contribuția inițială pentru cartografiere, deoarece este primul pas în identificarea rolului și activităților fiecărui participant (a se vedea Anexa 1);
2. Analiza și trecerea în revistă a activităților Fintech din ultimii 3 ani, cum ar fi Conferințe și Evenimente FinTech, webinare FinTech, ateliere de lucru FinTech, programe de accelerare FinTech pentru start-up-uri, FinTech Hackathon, Studiu Fintech. Această analiză a ajutat la identificarea multor probleme, bariere și lacune și subliniază munca suplimentară ce trebuie făcută în domeniul Fintech (v. p. 2.2.1);
3. Cercetătorii au efectuat un sondaj pentru a analiza modul în care IMM-urile utilizează soluțiile FinTech. Titlul sondajului - Accelerarea dezvoltării IMM-urilor prin adoptarea FinTech. IMM-urile au jucat un rol important în ceea ce privește modelarea serviciilor pe care Fintech-urile le oferă. Am folosit o bază diferită pentru măsurarea adoptării (v. p. 2.2.4);
4. Părțile interesate intervievate pentru a realiza sincronizarea între cercetători și părțile interesate pentru o înțelegere comună a „problemei de cercetare” (v. p. 2.2.5);
5. Revizuirea lucrărilor de cercetare anterioare ale donatorilor sau părților interesate (de ex., USAID, GIZ, PNUD, etc.) în domeniul fintech (v p. 2.2.2 și Anexa 2);
6. Revizuirea reglementării în contextul necesității extinderii perimetrului de reglementare pentru a include noi furnizori și produse sau servicii ce nu sunt definite în mod explicit în cadrul relevant sau adoptând o reglementare specifică (separată) Fintech pentru noi furnizori, produse și servicii. De asemenea, cercetătorii au furnizat o analiză a **decalajului juridic privind proiectul Legii privind serviciile de plată și moneda electronică** (nr.199MF/BNM/2020) – în contextul armonizării PSD2 (v. p. 2.2.3 și Anexa 3).

Limitări și provocări ale acestei lucrări de cercetare:

1. Timp limitat pentru realizarea acestei lucrări de cercetare. S-a constatat că sectorul fintech se află în stadiile incipiente de dezvoltare și un timp mai îndelungat disponibil ar fi putut duce la o analiză mai aprofundată;

---

<sup>8</sup> [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00Z2NG.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00Z2NG.pdf)

<sup>9</sup> <https://ict.md/wp-content/uploads/2021/04/USAID-MSRP-cashless-economy-and-e-commerce-Jan-31-final-1.pdf>

2. Unii dintre reprezentanții părților interesate din industrie nu au fost intervievați din cauza indisponibilității sau nedorinței lor de a participa la interviu. Metodologia acestei lucrări de cercetare își propune să definească domeniul de aplicare („întrebările de cercetare”) FinTech. Întrebările de cercetare au două funcții și anume:
  - a. Realizarea sincronizării între cercetători și părțile interesate — pentru a avea o înțelegere comună a „problemei”;
  - b. Reprezintă un instrument ce creează o posibilitate de a comunica ceea ce este perceput ca o „problemă” sau „întrebare de cercetare”.

Având în vedere că nu toate părțile interesate au fost interviuate, există riscul de a omite identificarea barierelor sau constrângerilor pentru dezvoltarea fintech.

3. Instabilitatea regională ar putea duce la o capacitate redusă de a sprijini implementarea reformei pro-business din cauza schimbării priorităților politice;
4. Incapacitatea de a implementa prioritățile de reformă din cauza instabilității politice;
5. Proprietatea și/sau capacitatea insuficientă a părților interesate relevante de a lua în considerare și de a promova concluziile și recomandările acestei lucrări de cercetare.

## 2.2 Analiza detaliată a Sectorului FinTech din republica Moldova

### 2.2.1 Analiza și revizuirea activităților Fintech din ultimii trei ani

Următoarele activități fintech au fost identificate în ultimii trei ani:

FinTech Conferences and Events	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Online finance management and without hardcopy invoices! Find out how a tenants' association in the capital manages its activity (July 20, 2020 @ 10:30 am) <a href="https://tekwill.md/event/managementul-finantelor-online-si-fara-facturi-pe-hartie-afla-cum-o-asociatie-de-locatari-din-capitala-isi-gestioneaza-activitatea/">https://tekwill.md/event/managementul-finantelor-online-si-fara-facturi-pe-hartie-afla-cum-o-asociatie-de-locatari-din-capitala-isi-gestioneaza-activitatea/</a></li> <li>2. How to develop FinTech area in Moldova and in the region (April 15, 2021 @ 5:00 pm - 5:45 pm) <a href="https://tekwill.md/event/how-to-develop-fintech-area-in-moldova-and-in-the-region/">https://tekwill.md/event/how-to-develop-fintech-area-in-moldova-and-in-the-region/</a></li> <li>3. FinTech Business Bridge Sweden-Moldova (April 15, 2021 @ 11:00 am - 5:00 pm) <a href="https://tekwill.md/event/fintech-business-bridge-sweden-moldova/">https://tekwill.md/event/fintech-business-bridge-sweden-moldova/</a></li> <li>4. Digital Transformation and Financial Inclusion Conference #DTFINCON21 (May 20, 2021 @ 12:30 pm - May 21, 2021 @ 1:00 pm) <a href="https://tekwill.md/event/digital-transformation-and-financial-inclusion-conference-dtfincon21/">https://tekwill.md/event/digital-transformation-and-financial-inclusion-conference-dtfincon21/</a></li> <li>5. Digital Transformation in Finance Conference (held on July 30<sup>th</sup>, 2021) - <a href="https://fintech.md/digital-transformation-in-finance/">https://fintech.md/digital-transformation-in-finance/</a></li> <li>6. Startup Moldova DEMO DAY: FinTech Edition (September 14, 2021 @ 4:30 pm - 7:00 pm) <a href="https://tekwill.md/event/startup-moldova-demo-day-fintech-edition/">https://tekwill.md/event/startup-moldova-demo-day-fintech-edition/</a></li> </ol>
--------------------------------	---

7. Building on the success of eDelivery solution pilots: new Moldova – Ukraine pilot to be launched (Date: 21/10/21)  
<https://eufordigital.eu/building-on-the-success-of-edelivery-solution-pilots-new-moldova-ukraine-pilot-to-be-launched-in-december/>
8. Fintech Moldova Conference 2021 (held on October 29, 2021) -  
<https://fintech.md/fmc21/>
9. Moldova adopts legislative package to digitalise the economy (Date: 18/11/21)  
<https://eufordigital.eu/moldova-adopts-legislative-package-to-digitalise-the-economy/>
10. The European Union launches a major Twinning project to strengthen supervision, corporate governance and risk management in the financial sector of the Republic of Moldova (Date: 18/01/22 @ 11:30 – 12:30 pm)  
<https://www.youtube.com/watch?v=-7s2-2hf4rl>  
[https://www.bnm.md/files/Prezentare%20kick-off%20-%20RO%20nc-mg%20pi-FINAL%201801\\_3.pdf](https://www.bnm.md/files/Prezentare%20kick-off%20-%20RO%20nc-mg%20pi-FINAL%201801_3.pdf)
11. EU4Digital launches an eTrade pilot for cross-border invoicing between the Republic of Moldova and Ukraine (Date: 26/01/22)  
<https://eufordigital.eu/eu4digital-launches-an-etrade-pilot-for-cross-border-invoicing-between-the-republic-of-moldova-and-ukraine/>
12. Annual EU4Digital Start-ups and Innovation Forum 2022 (Date: 27/01/22 to 27/01/22)  
<https://eufordigital.eu/annual-eu4digital-start-ups-and-innovation-forum-2022/>
13. Juridice Moldova – Viitorul serviciilor financiare în Moldova – The future of financial services in Moldova (Date: 31/01/22 @ 7:30 pm)  
<https://facebook.com/events/s/jmd-pro-viitorul-serviciilor-f/607421480359035/>  
<https://facebook.com/events/s/jmd-pro-viitorul-serviciilor-f/607421480359035/>
14. The Ministry of Economy presented the strategy for developing startup ecosystems at the EU4Digital Startups and Innovation Forum (01/28/2022 - 11:45)  
<https://me.gov.md/ro/content/ministerul-economiei-prezentat-strategia-de-dezvoltare-ecosistemelor-startup-urilor-cadrul>
15. BNM - Proiectul de educație financiară „Dă sens banilor” (21.03.2022) – Financial literacy project  
<https://m.facebook.com/dasensbanilor/>

	<p>16. Fintech Moldova Conference 2021 (held on <b>March 25, 2022</b>) - Digital Transformation for Financial Institutions and Fintech Hub Chisinau  <a href="https://fintech.md/dtfi22/">https://fintech.md/dtfi22/</a></p> <p>17. Apple Pay launched in Moldova – April 5, 2022  <a href="https://stiri.md/article/hi-tech/apple-pay-oficial-in-moldova-afla-cum-il-activezi-si-cum-achiti">https://stiri.md/article/hi-tech/apple-pay-oficial-in-moldova-afla-cum-il-activezi-si-cum-achiti</a></p> <p>18. Fintech Innovation Hub Chisinau – April 13, 2022  <a href="https://www.moldpres.md/news/2022/04/13/22002804">https://www.moldpres.md/news/2022/04/13/22002804</a></p>
FinTech Webinars	<p>1. Regulatory webinar - <a href="https://fintech.md/regulatory-webinars/">https://fintech.md/regulatory-webinars/</a></p> <p>2. Financial Inclusion and Financial Literacy series webinar - <a href="https://fintech.md/financial-inclusion-and-literacy/">https://fintech.md/financial-inclusion-and-literacy/</a></p> <p>3. <u>Crypto &amp; Blockchain</u> webinar (unfulfilled)- <a href="https://fintech.md/crypto-blockchain/">https://fintech.md/crypto-blockchain/</a></p>
Fintech survey	<p><u>Study</u> - <u>Fintech Moldova Survey</u> - <a href="https://fintech.md/survey/">https://fintech.md/survey/</a></p>
Fintech start-ups programs	<p><a href="https://fintech.md/cee-fintech-map/">https://fintech.md/cee-fintech-map/</a>  <a href="https://xy.md/programs/accelerator-4">https://xy.md/programs/accelerator-4</a>  <a href="https://eapstartups.co/intro">Eastern Partnership startup ecosystem platform</a>  <a href="https://eapstartups.co/intro">https://eapstartups.co/intro</a></p> <p>Annual EU4Digital Start-ups and Innovation Forum 2022 (Date: 27/01/22 to 27/01/22)  <a href="https://eufordigital.eu/annual-eu4digital-start-ups-and-innovation-forum-2022/">https://eufordigital.eu/annual-eu4digital-start-ups-and-innovation-forum-2022/</a></p> <p>At the event was launched the innovative <a href="https://eapstartups.co/intro">Eastern Partnership startup ecosystem platform</a> that already today brings together 2200+ start-ups, 20+ venture capitalists and 135+ corporates.</p>
FinTech Hackathon	<p><a href="https://startupmoldova.digital/fintech-2/">https://startupmoldova.digital/fintech-2/</a>  <a href="https://tekwill.md/event/fintech-hackathon-2021/">https://tekwill.md/event/fintech-hackathon-2021/</a></p>
FinTech Accelerator	<p>FinTech ACCELERATOR 2021 (May 10, 2021 @ 9:00 am - August 5, 2021 @ 5:00 pm)  <a href="https://tekwill.md/event/fintech-accelerator-2021/">https://tekwill.md/event/fintech-accelerator-2021/</a></p>
FinTech Workshop	<p>MACHINE LEARNING WORKSHOP (September 8, 2020 @ 12:00 pm)  <a href="https://tekwill.md/event/machine-learning-workshop/">https://tekwill.md/event/machine-learning-workshop/</a></p>

## 2.2.2 Revizuirea lucrărilor anterioare de cercetare ale donatorilor sau părților interesate din domeniul fintech

În revizuirea lucrărilor de cercetare anterioare ale donatorilor sau părților interesate (de ex., USAID, GIZ, PNUD etc.) în domeniul fintech, au fost identificate următoarele constatări:

### Lucrări de cercetare – referință

1. Moldova Rapid E-Commerce Review, Programul de reformă structurală USAID Moldova din octombrie 2020;<sup>10</sup>
2. Raport de evaluare a Proiectului Msrp E-Comerț și economie fără numerar, Moldova, ianuarie 2021;<sup>11</sup>
3. Accesul IMM-urilor la finanțare pentru inovațiile digitale: recomandări de politici – Ucraina;<sup>12</sup>
4. Accesul IMM-urilor la finanțare pentru inovațiile digitale: recomandări de politici – Georgia;<sup>13</sup>
5. Foaia de parcurs pentru stimularea digitizării economiei și dezvoltării comerțului electronic.<sup>14</sup>

Lista studiilor internaționale relevante în domeniul fintech ce au fost aplicate în această cercetare este prezentată în Anexa 2 la acest raport de progres.

## 2.2.3 Revizuirea reglementărilor în domeniul fintech

Echipa de cercetare a efectuat o revizuire a cadrului juridic și de politici existent al Fintech în contextul identificării constrângerilor și oportunităților cheie pentru dezvoltarea sectorului, și anume:

- a) Legea Băncii Naționale 548/1995;
- b) Legea privind Comisia Națională a Piețelor Financiare 192/1998;
- c) Legea privind activitatea băncilor 202/2017;
- d) Legea privind serviciile de plată și moneda electronică 114/2012 (inclusiv noul proiect de lege privind armonizarea PSD2).

Cercetătorii au efectuat o revizuire juridică a legilor menționate mai sus pe baza unor reglementări importante din domeniul fintech, adoptate în ultimii ani de alte țări, în următoarele domenii:

1. **Servicii de plată (Open Banking).** Reglementarea PSD2 îmbunătățește protecția consumatorilor și experiența acestora prin modernizarea pieței de plăți și creșterea

---

<sup>10</sup> [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00X4NK.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00X4NK.pdf)

<sup>11</sup> <https://ict.md/wp-content/uploads/2021/04/USAID-MSRP-cashless-economy-and-e-commerce-Jan-31-final-1.pdf>

<sup>12</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>

<sup>13</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Georgia.pdf>

<sup>14</sup> <https://consecn.gov.md/wp-content/uploads/2021/08/FOAIE-DE-PARCURS-PENTRU-STIMULAREA-DIGITALIZ%C4%82RII-ECONOMIEI-%C8%98I-DEZVOLT%C4%82RII-COMER%C8%9AULUI-ELECTRONIC.pdf>

concrenței în industria plăților. Unele țări trec la următorul nivel de „Open banking” – „Open finance”;

2. **Banca digitală.** Reglementarea deschide posibilitatea pentru licențe bancare digitale personalizate sau licențe bancare în etape (asistate);

3. **Piața valorilor mobiliare.** Reglementarea permite platformelor de finanțare participativă să acționeze ca oferte publice alternative de valori mobiliare și acțiuni. Emisiunile de acțiuni de către IMM-uri prin intermediul platformelor electronice de finanțare participativă sunt exceptate de înregistrare.;

4. **Piața alternativă de credit.** Reglementarea permite creditarea prin platforme digitale: (i) companii de credit direct ce realizează credite prin platforme electronice cu capitalul lor; și (ii) societăți de creditare P2P ce facilitează împrumuturi între creditori și debitori realizate prin intermediul platformelor electronice;

5. **Finanțarea comerțului.** Digitalizarea finanțării comerțului (eFactoring, eNotes, eCheque);

6. **Hub de inovații Fintech și Sandbox cu drepturi depline;**

7. **Criptomonedă.** Cadrul de reglementare reglementează activele digitale și tehnologia lor subiacentă.

Următoarele inițiative legislative Fintech au fost identificate înainte sau în timpul efectuării acestei cercetări:

1. **Pachetul legislativ digital 1.0** a fost adoptat de Parlament la 11 noiembrie 2021. Acesta este un pas înainte în digitalizarea economiei.<sup>15</sup>

2. Banca Centrală a încheiat discuțiile publice asupra **Proiectului de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică** (nr.199MF/BNM/2020). Proiectul de lege a fost aprobat de Parlament în primă lectură.

3. **Proiectul Legii privind serviciile de finanțare participativă.** Proiectul de lege a fost deja elaborat și inclus în **Planul de acțiuni al Guvernului pentru 2021–2022.**<sup>16</sup> Acest lucru va permite crearea cadrului legal pentru dezvoltarea pieței financiare și a activității fondurilor de investiții, finanțării participative și investitorilor înger.<sup>17</sup>

Cu referire la Legea Băncii Naționale 548/1995, Legea activității băncilor 202/2017 și Legea Comisiei Naționale a Piețelor Financiare 192/1998, în urma revizuirii reglementărilor au fost identificate următoarele constatări și observații:

## **LEGEA PRIVIND SERVICIILE DE PLATĂ ȘI BANI ELECTRONICI – ARMONIZARE PSD2 (OPEN BANKING)**

*cuvinte cheie: Open banking, cerințe de capital mai mici*

Armonizarea Legii serviciilor de plată și a monedei electronice 114/2012 cu directiva PSD2 este prevăzută în Recomandarea nr. 35 de la Foaia de parcurs. Angajarea cu pilonii centrali ai PSD2 va avea un impact mare asupra dezvoltării pieței de plăți în Moldova.

<sup>15</sup> <https://eufordigital.eu/moldova-adopts-legislative-package-to-digitalise-the-economy/>

<sup>16</sup> [https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg\\_nr.235\\_13.10.2021-engl.pdf](https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg_nr.235_13.10.2021-engl.pdf)

<sup>17</sup> [https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea\\_privind\\_serviciile\\_de\\_finantare\\_participativa.pdf](https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea_privind_serviciile_de_finantare_participativa.pdf)

PSD2 se concentrează pe îmbunătățirea protecției consumatorilor și a experienței prin modernizarea pieței de plăți și a concurenței în industria plăților.

Principalele obiective ale PSD2 sunt de a face plățile mai sigure, de a crește protecția consumatorilor, de a stimula inovația și concurența, asigurând în același timp condiții echitabile pentru toți jucătorii, inclusiv pentru cei noi.

Pentru verificarea aderării la pilonii centrali ai PSD2, a fost trimis cercetătorilor Proiectul Legii serviciilor de plată și a monedei electronice (nr.199MF/BNM/2020) pentru o analiză a decalajului juridic.

### **Analiza decalajului juridic:**

**Subiectul examinării: Proiectul Legii privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020)** – în contextul DIRECTIVEI (UE) 2015/2366 privind serviciile de plată în armonizarea pieței interne (denumită în continuare „PSD2”)

#### **Baza analizei decalajului:**

1. Proiect de lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020) – în contextul armonizării PSD2;
2. Document de consultare privind obiecțiile, propunerea de modificări și recomandările pentru Proiectul de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020) – în contextul armonizării PSD2;
3. DIRECTIVA (UE) 2015/2366 privind serviciile de plată pe piața internă;
4. DIRECTIVA 2009/110/CE privind preluarea, urmărirea și supravegherea prudențială a activității instituțiilor de monedă electronică.

#### **Pilonii centrali ai PSD2:**

##### **A. PSD2 introduce noi roluri, cum ar fi furnizorii terți (TPP)**

1. Permite furnizorilor terți (TPP) să acceseze datele contului bancar pentru a iniția plăți;
2. Furnizori de servicii de informații despre cont (AISP) - Consolidează informațiile despre contul curent;
3. Furnizori de servicii de inițiere a plății (PISP) - Inițiază ordinele de plată.

##### **B. Acces la conturi (XS2A)**

1. Băncile deschid gratuit accesul la informațiile de cont ale clienților lor către TPP-uri;
2. Accesul este autorizat prin acordul clientului, nefiind nevoie de acordul Băncii;
3. Nu este nevoie de aranjamente contractuale între TPP-uri și bănci;
4. Un hub între ASPSP și AISP PISP printr-un „API deschis”.

##### **C. Autentificare puternică și comunicare sigură**

1. Autentificare puternică a clientului (SCA) - cerințe de securitate mai puternice pentru inițierea/procesarea plăților electronice și a datelor financiare;
2. Consolidarea drepturilor consumatorilor, adică prin reducerea răspunderii pentru plăți neautorizate.

##### **D. Interzicerea suprataxării**

##### **E. Aplicabil pentru toate plățile și conturile**

Analiza Tabelului de analiză a decalajelor juridice este prezentată în Anexa 3 la acest raport de progres.



## Lacuna legală - concluzii:

La Consultarea Publică asupra **Proiectului de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020)** au participat următoarele părți interesate:

1. Banca Națională a Moldovei;
2. Ministerul Justiției;
3. Ministerul Economiei și Infrastructurii;
4. Centrul de Armonizare a Legislației;
5. Serviciul Fiscal de Stat;
6. Centrul Național pentru Protecția Datelor cu Caracter Personal;
7. Consiliul de Concurență;
8. Asociația Companiilor TIC din Moldova („ATIC”);
9. BC „ProCredit Bank” SA;
10. BC „Mobiasbanca – OTP Group” SA;
11. BC „Moldindcombank” SA;
12. BC „Victoriabank” SA;
13. VISA;
14. Mastercard Europe SA;
15. „QIWI-M” SRL;
16. “Paynet Services” SRL.

Constatăm că doar 4 bănci, din 11, au participat la Consultarea publică privind Proiectul de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020). Având în vedere faptul că băncile sunt părți interesate importante în ecosistem, interesul scăzut pentru consultarea publică cu privire la astfel de modificări semnificative ridică îngrijorări. Această problemă va fi abordată în cercetările viitoare privind dezvoltarea FinTech. Pasivitatea băncilor față de schimbările importante demonstrează din nou că ne lipsește un ecosistem de parteneri.

Cei mai activi jucători de pe piață au fost „Paynet Services” SRL, „QIWI-M” SRL, Mastercard Europe SA, VISA și ATIC; aceștia au venit cu majoritatea propunerilor de amendamente și recomandări pentru Proiectul de lege.

Pe partea instituțiilor publice, mai activi au fost Ministerul Justiției și Ministerul Economiei și Infrastructurii.

În concluzie, după efectuarea analizei lacunelor juridice putem concluziona că autorul Proiectului de lege, în mare măsură, a angajat pilonii centrali PSD2 (intră în sfera PSD2).

### **Noul proiect de lege introduce:**

#### **1. Furnizori terți (TPP)**

- Permite furnizorilor terți (TPP) să acceseze datele contului bancar pentru a iniția plăți;
- Furnizori de servicii de informații despre cont (AISP) - Consolidează informațiile despre contul curent;
- Furnizori de servicii de inițiere a plății (PISP) - Inițiază ordinele de plată.

#### **2. Acces la conturi (XS2A), și anume:**



- Băncile deschid gratuit accesul la informațiile de cont ale clienților lor către TPP-uri;
- Accesul autorizat prin acordul clientului, nu este nevoie de acordul Băncii;
- Nu este nevoie de aranjamente contractuale între TPP-uri și bănci;
- Un hub între ASPSP și AISP PISP printr-un „API deschis”.

### **3. Autentificare puternică a clientului (SCA) - cerințe de securitate mai puternice pentru inițierea/procesarea plăților electronice și a datelor financiare**

Am considerat benefic (deși nu respectă prevederile PSD2) faptul că Autorul a redus/mărit termenii din Proiectul de lege în următoarele situații:

#### **1. Comunicarea Deciziei - Referința nr. 9**

Autorul a redus termenul de comunicare a deciziei **de la 3 luni la 60 de zile.**

#### **2. Retragera licenței - Referința nr. 10**

Autorul a prelungit termenul de retragere a licenței în caz de neutilizare a licenței acordate **de la 12 la 24 de luni.**

#### **3. Utilizarea agenților, sucursalelor sau entităților cărora le sunt externalizate activități - Nr. 14**

Autorul a redus termenul de comunicare a deciziei **de la 2 luni la 30 de zile.**

#### **4. Răspunderea plătitorului pentru operațiuni de plată neautorizate – Referința nr.3**

Autorul a redus suma maximă pentru suportarea pierderilor aferente oricăror operațiuni de plată neautorizate **de la 50 EUR la 500 MDL.**

## **RECOMANDĂRI DETALIATE**

### **1. Capitalul inițial (cerința de capital pentru licențiere) pentru furnizorii de servicii de inițiere a contului (PISP) și instituțiile de monedă electronică**

Cerințele de capital în PSD2 au rămas aceleași ca și în PSD1, singura excepție fiind cerințele de capital pentru Furnizorii de Servicii de Inițiere a Contului (PISP). Cerința de capital a fost redusă în mod neesențial. Aceasta este o barieră pentru noii veniți. Autorul nu a furnizat niciun argument sau metode de calcul pentru astfel de cerințe de capital. Autorul ar fi trebuit să aibă în vedere criterii precum dimensiunea pieței, puterea de cheltuieli a clienților, populația, incluziunea financiară etc. Moldova, pe lângă barierele specifice la intrare, are, în plus, bariere generale la intrare, adică accesul la justiție și ușurința realizării afacerilor.

Autorul ar trebui să ia în considerare, pe lângă reglementările înalte, deschiderea pieței și pentru noii veniți. O piață deschisă se caracterizează prin absența tarifelor, taxelor, cerințelor de licențiere și a oricăror alte reglementări. Piața deschisă are bariere competitive la intrare, dar niciodată bariere de reglementare mari la intrare. Mai mult, în timpul consultărilor publice, niciun jucător nu a ridicat această problemă, deoarece s-au conformat deja și nu sunt interesați de aceasta. În plus, în scopuri de echilibrare, noul proiect de lege, în strictă conformitate cu PSD2, introduce asigurarea de răspundere civilă profesională.

În concluzie, recomandăm revizuirea cerințelor de capital întrucât noul proiect de lege introduce asigurarea de răspundere civilă profesională.

## 2. PISP și AISP dețin o asigurare de răspundere civilă profesională

Recomandăm Băncii Centrale consultarea tuturor părților interesate relevanți, inclusiv a celor din piața serviciilor de plată, reflectând toate interesele implicate, înainte de emiterea ghidurilor să ofere îndrumări cu privire la criteriile de stabilire a sumei monetare minime a asigurării de răspundere civilă profesională sau a altor garanții comparabile.

Recomandăm să se respecte Ghidurile EBA privind asigurarea de răspundere civilă profesională conform PSD2, dar adaptarea sumelor minime monetare la realitățile pieței naționale.

## 3. Acces la conturi - XS2A

Autorul a respectat pe deplin „Acces la cont - XS2A”, care este un pilon central PSD2, dar a declinat recomandarea ATIC de a extinde accesul la toate conturile clienților, care este următorul nivel în „Open Banking”.

Următoarea etapă în „Open Banking” (XS2A) este „Open Finance”, ceea ce înseamnă acces la toate conturile clienților, adică economii, investiții, asigurări, credite ipotecare etc. Finanțarea deschisă încurajează inovația și concurența prin reducerea controlului pe care băncile îl dețin asupra datelor valoroase ale clienților.

În acest context, ar trebui subliniat faptul că Australia are deja Reglementările privind datele consumatorilor și Autoritatea de conduită financiară (Marea Britanie) a solicitat o discuție publică privind finanțarea deschisă.

*Open Finance* nu este despre viitor, este deja „gata să vină”.

În concluzie, recomandăm Băncii Centrale să fie deschisă la „noi idei originale”. Ulterior, în această lucrare de cercetare, vom avea o recomandare separată cu privire la această problemă.

## 4. Autentificare

Recomandăm Băncii Centrale să consulte toate părțile interesate relevante, inclusiv cele din piața serviciilor de plată, reflectând toate interesele implicate, înainte de a elabora proiecte de standarde tehnice de reglementare pentru autentificarea puternică a clienților și standarde deschise comune și sigure de comunicare.

Recomandăm conformarea la standardele tehnice de reglementare (RTS) conform PSD2.

## 5. Cerințe de implementare

Proiectul de lege a fost aprobat de Parlament în primă lectură. Prin urmare, pe baza unui studiu de caz<sup>18</sup> din experiența țărilor UE, am elaborat un set exact de recomandări pentru implementarea corectă a noii Legi privind serviciile de plată și moneda electronică.

## RECOMANDĂRI SPECIALE

*pentru implementarea corectă a proiectului de lege privind serviciile de plată și moneda electronică*

---

<sup>18</sup> <https://rbr.business.rutgers.edu/sites/default/files/documents/rbr-060108.pdf>

1. Elaborarea unui **Plan de acțiune pentru implementarea Open Banking** de către părțile interesate relevante (inclusiv bănci, instituții de microfinanțare, companii fintech, banca centrală, asociații etc.) este crucială. În perioada de implementare, sincronizarea între părțile interesate relevante și piață (IMM-uri) este esențială.
2. Să elaboreze **orientări și standarde neobligatorii** pentru a facilita implementarea Open Banking-ului — pregătirea pentru conformare.
3. **Programul Open Banking** trebuie comunicat eficient părților interesate, pieței și clienților. În unele jurisdicții, programul Open Banking a condus la incertitudine, deoarece autoritatea de reglementare nu a reușit să gestioneze comunicarea adecvată cu părțile interesate relevante, piața și clienții. Campaniile de alfabetizare sunt obligatorii; toată lumea ar trebui să știe ce este Open Banking. De exemplu, comercianții cu amănuntul care se confruntă cu un număr mare de plăți online au puține cunoștințe despre implementarea Open Banking-ului. Nu are niciun sens să implementezi open banking dacă utilizatorii nu sunt pregătiți sau capabili să-și adopte beneficiile Open Banking-ului.
4. Autoritatea de reglementare trebuie să fie consecventă în perioada de implementare, ceea ce înseamnă că nu sunt permise **amânări sau relaxări** pentru băncile care se opun. Autoritatea de reglementare trebuie să rămână în aplicarea prevederilor legale și a planului de acțiune.
5. Nu ar trebui să existe nicio incertitudine cu privire la viitorul Open Banking-ului. Open Banking „**este aici pentru a rămâne**” și Open Finance „**va veni în viitor imediat**”.
6. Pentru a evita **practicile discriminatorii**, toate băncile, indiferent de mărime, trebuie să respecte open banking-ul.
7. Băncile trebuie să vadă open bankingul nu ca pe o amenințare, ci ca pe o **oportunitate de a obține un avantaj competitiv** și de a îmbunătăți performanța pe termen lung. Crearea unui ecosistem de parteneri este un element indispensabil al fiecărei industrii bancare dezvoltate. Băncile trebuie să ia în considerare experiența altor industrii bancare, unde parteneriatele cu companii fintech oferă multe beneficii.
8. Autoritatea de reglementare efectuează monitorizarea post-implementare a impactului open banking-ului prin întreprinderea următoarelor acțiuni:
  1. Susține interviuri cu jucătorii de pe piață;
  2. Elaborează studii/rapoarte tematice despre open banking;
  3. Elaborează îndrumări și recomandări specifice.
9. Nu în ultimul rând este că se recomandă un singur furnizor Open API la nivel național.

## **LEGEA PRIVIND ACTIVITĂȚILE BĂNCILOR (202/2017) - LICENȚĂ DIGITAL BANKING**

*cuvinte cheie: stimulente pentru stimularea concurenței, deschiderea pieței*

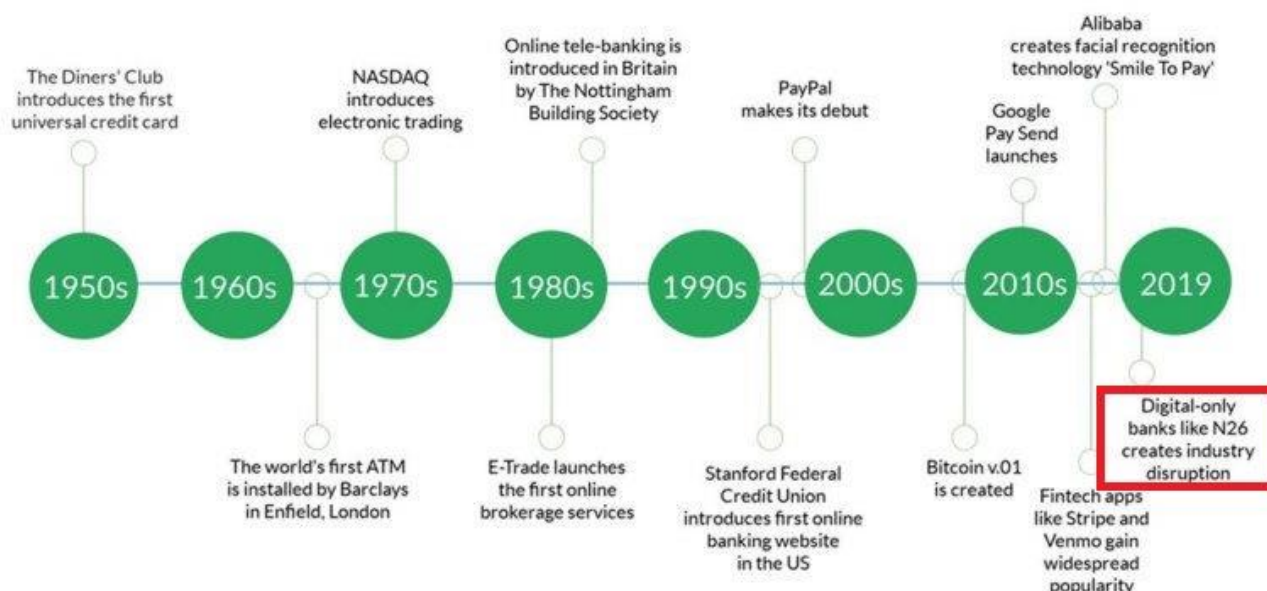
În analiza Legii privind activitățile băncilor (202/2017), echipa de cercetare nu a găsit nicio reglementare ce să încurajeze *digital banking* în comparație cu alte autorități de reglementare ce au decis să creeze regimuri de licență personalizate pentru băncile digitale. De menționat că Banca Națională a Moldovei a declarat (în interviu) că nu a explorat opțiunea unei „licențe pentru *digital banking*” și nu a luat o poziție instituțională în această privință.

Injectarea de concurență și inovare în sectorul bancar este foarte necesară. Creșterea băncilor digitale a fost posibilă în general datorită **autorităților de reglementare favorabile inovației**. Inovația fintech dă naștere unor noi venituri în sectorul financiar.

La nivel mondial, băncile digitale se poziționează pentru a contesta monopolul băncilor existente. Misiunea de bază a băncilor digitale este de a promova soluții financiare adecvate și accesibile prin valorificarea aplicării inovatoare a tehnologiei.

Acestea fiind spuse, ca exemplu, autoritățile de reglementare din Singapore, Malaezia, Hong Kong, Coreea, Taiwan, Filipine și alte țări au adoptat o **licență de digital banking personalizată**.<sup>19</sup> Între timp, autoritățile de reglementare din Germania, Marea Britanie, Austria și alte țări au adoptat **licențe treptate (asistate)**, conform cărora noii intrași încep operațiunile cu activități limitate înainte de a obține o licență cu drepturi depline.<sup>20</sup> Astfel de reglementări stimulează concurența între băncile existente și nou-venii fintech, precum și între băncile existente.

## Evolution of Modern Fintech



Imaginea 2. Evoluția Fintech-ului modern

Sursa: <https://financesonline.com/what-is-fintech/><sup>21</sup>

Pentru a oferi confort de reglementare noilor venituri, autoritatea națională de reglementare poate simplifica complexul adoptând una dintre opțiunile de mai sus pe baza experienței unei alte părți. Dacă ne uităm la dezvoltarea fintech la nivel mondial, nu vom putea găsi un consens cu privire la modul în care guvernul ar trebui să stimuleze concurența în sectorul fintech. Având în vedere acest lucru, autoritatea națională de reglementare ar trebui să utilizeze opțiunea ce se potrivește cel mai bine pieței, ținând

<sup>19</sup> <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/my/Documents/risk/my-risk-regulatory-requirements-digital-banks.pdf>

<sup>20</sup> <https://www.cgap.org/blog/some-countries-have-digital-bank-licenses-others-have-digital-banks>

<sup>21</sup> <https://financesonline.com/what-is-fintech/>

cont de stabilitatea și integritatea sectorului financiar, precum și de protecția consumatorilor și de confidențialitate. Prin adoptarea unui astfel de stimulent de reglementare, autoritatea de reglementare va nivela câmpul de joc și, ca răspuns, acest stimulent va stimula concurența în sectorul bancar.

## **TRANSFERUL SECTORULUI NEBANCAR ÎN COMPETENȚA BĂNCII NAȚIONALE A MOLDOVEI**

*Cuvinte cheie: grup de lucru, strategie națională fintech*

Potrivit Legii nr. 178 din 11 noiembrie 2020 „privind modificarea și completarea unor acte”, odată cu începutul a.2023, sectorul nebanca va fi transferat de la supravegherea Comisiei Naționale a Piețelor Financiare în competența Băncii Naționale a Moldovei.<sup>22</sup> Următoarele activități vor fi transferate sub supravegherea Băncii Naționale a Moldovei:

- i. Activitățile asigurătorilor, reasiguratorilor, intermediarilor în asigurări și/sau reasigurări;
- ii. Biroul Național al Asigurătorilor Auto din Republica Moldova;
- iii. Asociații pentru Economii și Împrumuturi;
- iv. Birouri de istorie de credit; și
- v. Organizații de microfinanțare.

Cercetătorii, în contextul dezvoltării fintech, consideră acest amendament benefic deoarece consolidarea sectorului bancar cu cel non-bancar poate aduce o mai bună interacțiune și coordonare și poate evita fragmentarea (comunicarea greșită trans-sectorială). Mai mult, acest amendament reprezintă valoare adăugată în contextul recomandării nr.36 din Foaie de parcurs pentru crearea unui grup de lucru pentru implementarea „Open Banking”.<sup>23</sup>

La data intrării în vigoare a Legii nr.178 din 11 noiembrie 2020, personalul angajat al Comisiei Naționale a Piețelor Financiare direct implicat în sectorul nebanca va fi transferat la Banca Națională a Moldovei, în condițiile legislației muncii.

Aceasta reprezintă o oportunitate excelentă pentru crearea unui grup de lucru Fintech cu drepturi depline, prin consolidarea celor mai bune abilități din ambele părți, din sectorul bancar și nebanca, și prin atragerea de experți care au o bună înțelegere a reglementărilor și tehnologiilor naționale și internaționale contribuie la apariția de soluții. Cu toate acestea, este util să subliniem că recomandarea nr.36 din Foaia de parcurs nu implică un grup de lucru Fintech cu drepturi depline.

În era Fintech 3.5, este foarte recomandat să se evalueze structurile organizaționale existente pentru a evalua dacă acestea pot sprijini suficient reglementarea dezvoltărilor sectorului FinTech.<sup>24</sup> În multe alte țări, autoritățile de reglementare și-au modificat structurile organizaționale pentru a se conforma mai bine peisajului serviciilor financiare în evoluție rapidă prin înființarea de unități Fintech sau grupuri operative Fintech. Cercetătorii consideră că crearea grupului operativ este un pas fundamental către dezvoltarea sectorului fintech și reducerea incertitudinii de reglementare pentru fintech.<sup>25</sup>

<sup>22</sup> [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=123148&lang=ro](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=123148&lang=ro)

<sup>23</sup> <https://consecn.gov.md/wp-content/uploads/2021/08/FOAIE-DE-PARCURS-PENTRU-STIMULAREA-DIGITALIZ%C4%82RII-ECONOMIEI-%C8%98I-DEZVOLT%C4%82RII-COMER%C8%9AULUI-ELECTRONIC.pdf>

<sup>24</sup> [https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI\\_FinTech\\_SR\\_ISBN\\_digital.pdf](https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI_FinTech_SR_ISBN_digital.pdf)

<sup>25</sup> [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176_EN.pdf)

Grupurile operative sunt de obicei responsabile pentru:

- evaluarea inovației în acest domeniu ce nu se încadrează în domeniile de reglementare existente, reducând astfel incertitudinea de reglementare pentru domeniul Fintech;
- dezvoltarea strategiilor naționale fintech;
- conduce sandbox-uri de reglementare și centre de inovare;
- implementarea de programe și măsuri de politici pentru a încuraja inovația FinTech;
- interacționează cu asociația națională fintech
- alte.

## **PROIECTUL DE LEGE PRIVIND SERVICIILE DE FINANȚARE PARTICIPATIVĂ**

*Cuvinte cheie: prioritate zero*

Cercetătorii au găsit benefic faptul că proiectul de lege privind serviciile de finanțare participativă a fost deja elaborat și inclus în **Planul de acțiuni al Guvernului pentru 2021–2022**.<sup>26</sup>

Finanțarea participativă este una dintre cele mai importante reglementări fintech, adoptată în ultimii ani de alte țări, dar încă nefiind în vigoare în Moldova. Finanțarea participativă acoperă următoarele domenii de inovare:

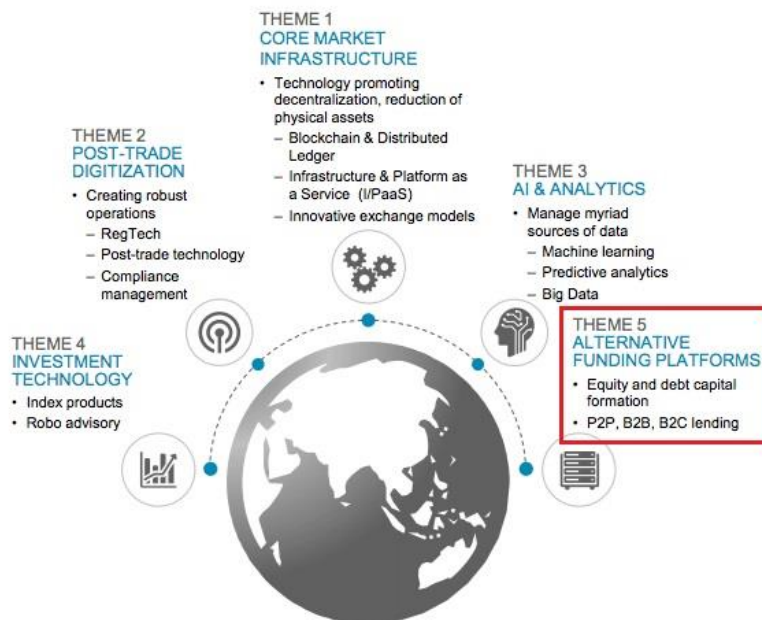
1. Piața valorilor mobiliare. Regulamentul permite platformelor de finanțare participativă să acționeze ca oferte publice alternative de valori mobiliare și acțiuni. Emisiunile de acțiuni de către IMM-uri prin intermediul platformelor electronice de finanțare participativă sunt exceptate de la înregistrare;
2. Piața alternativă de credit. Regulamentul permite creditarea prin intermediul platformelor digitale:
  - Societăți de credit direct care fac împrumuturi prin platforme electronice cu capitalul lor;
  - Companiile de împrumut inter pares ce facilitează împrumuturile între creditori și debitori se realizează prin intermediul platformelor electronice.

Crowdfunding-ul (finanțarea participativă) este unul dintre cele 5 clustere de inovare de pe piața de capital.

---

<sup>26</sup> [https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg\\_nr.235\\_13.10.2021-engl.pdf](https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg_nr.235_13.10.2021-engl.pdf)





Sursa: <https://caia.org/><sup>27</sup>

Proiectul de lege a fost aprobat de Guvern și înaintat Parlamentului.<sup>28</sup> Acest lucru va permite crearea cadrului legal pentru dezvoltarea pieței financiare și a activității fondurilor de investiții, crowdfunding și investitori înger.

Este de menționat faptul că proiectul de lege reglementează atât crowdfunding (pe bază de capitaluri proprii), cât și creditarea P2P (pe bază de împrumut). Conform secțiunii 4.14 din Planul de acțiuni al Guvernului pentru 2021–2022, termenul limită pentru aprobare este septembrie 2022.

De subliniat că adoptarea acestui proiect de lege a fost amânată de mai multe ori.

În plus, recomandările de politică de bază ale EU4Digital pentru Ucraina<sup>29</sup> și Georgia<sup>30</sup> au sugerat adoptarea unui regulament național privind finanțarea participativă.

Adoptarea legii privind serviciile de crowdfunding creează o mare oportunitate pentru persoane fizice și IMM-uri de a accesa finanțare și fonduri din surse alternative și de a valorifica beneficiile fintech. Mai mult, aceasta va diversifica serviciile financiare din sectorul financiar.

În special, adoptarea legii va fi un mare pas înainte în dezvoltarea fintech a Moldovei și trebuie să devină **prioritatea zero** în comun cu proiectul de lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020).

Cu toate acestea, este util să subliniem că, după adoptarea proiectului de lege, este foarte necesară aderarea la următoarele recomandări EU4Digital cu privire la crowdfunding:

1. Înregistrați platformele de crowdfunding la resursa platformelor de date P2PMarket pentru a face ca platformele EaP să fie vizibile în lume;

<sup>27</sup> [https://caia.org/sites/default/files/10\\_aiar\\_vol-5\\_issue-3\\_future-of-fintech.pdf](https://caia.org/sites/default/files/10_aiar_vol-5_issue-3_future-of-fintech.pdf)

<sup>28</sup> [https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea\\_privind\\_serviciile\\_de\\_finantare\\_participativa.pdf](https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/legea_privind_serviciile_de_finantare_participativa.pdf)

<sup>29</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>

<sup>30</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Georgia.pdf>

2. Stabiliți legături cu rețelele profesionale ale UE pentru a învăța rapid despre progrese și eșecuri, cartografiere și cooperare transfrontalieră;
3. Menținerea unui registru al platformelor active de crowdfunding.

## BILETE LA ORDIN

*cuvinte cheie: bilet la ordin convertibil, eNote, eCheque, eSecurity*

Autoritatea de reglementare trebuie să ofere pieței o nouă direcție de dezvoltare (inovatoare). O alternativă la finanțarea participativă sunt biletele la ordin convertibile.

Merită menționat faptul că IMM-urile folosesc abuziv instrumente de datorie (instrumente de plată) precum biletele la ordin în activitățile lor.

Legea cambiei nr. 1527 din 22.06.1993, la articolul 1: Biletul la ordin (cambia) este definit ca un act, care este un titlu de creanță (obligație de creanță scrisă), întocmit în condițiile legii, dând titularului său un drept incontestabil de a cere plata sumei de bani indicate de la debitor la sosirea termenului de plată, iar dacă această cerință nu este îndeplinită, și de la alte persoane obligate pe bilet la ordin (cambie).<sup>31</sup>

Biletele la ordin sunt instrumente de finanțare a comerțului ce pot fi accesate de IMM-uri. Cadrul legal există, dar ar trebui adus în conformitate cu era Fintech 3.5. Biletul la ordin se potrivește perfect nevoilor IMM-urilor în accesarea finanțării. Biletele la ordin sunt emise ca instrumente de plată pentru bunurile livrate, lucrările efectuate și serviciile prestate (Legea cambiei nr. 1527 din 22.06.1993, în art. 1)<sup>32</sup>. Prin urmare, este util să subliniem că emiterea de bilete la ordin nu se limitează exclusiv la serviciile de creditare; ele pot fi emise ca instrumente de plată pentru bunurile livrate, lucrările efectuate și serviciile furnizate (pe lângă serviciile de creditare).

Menționând mai sus că cadrul legal ar trebui aliniat cu era Fintech 3.5, echipele de cercetare au în vedere că Legea cambiei trebuie actualizată din următoarele puncte de vedere:

1. Reglementarea **biletelor la ordin convertibile** (ca alternativă la finanțarea participativă a capitalului propriu):

*Un bilet la ordin convertibil este o obligație de datorie în care o companie împrumută bani de la un investitor în schimbul unei promisiuni de rambursare și a unei opțiuni de a converti principalul restant în capitalul propriu al companiei la un eveniment de declanșare. Notele au o dată de scadență și comportă dobândă.*<sup>33</sup>

2. Reglementarea biletelor la ordin electronice – **eNotes**:

*Un eNote este un bilet la ordin creat, semnat și stocat electronic, și nu printr-un document tradițional de hârtie semnat cu o semnătură cu cerneală (document XML semnat cu o semnătură electronică calificată).*<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=111498&lang=ro](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=111498&lang=ro)

<sup>32</sup> Ibidem

<sup>33</sup> <https://www.nixonpeabody.com/en/ideas/blog/private-equity/2018/02/27/safe-or-convertible-promissory-note--a-comparison#:~:text=A%20convertible%20promisory%20note%20este,maturity%20data%20and%20bear%20interest.>

<sup>34</sup> <https://www.fhlbi.com/products-services/credit-products/how-to-access-credit/enotes>



Gradul de adoptare a biletelor la ordin de către IMM-uri este foarte scăzut. Pentru a aborda această problemă, trebuie să o împărțim în două componente, în special alfabetizarea financiară a IMM-urilor și îmbunătățirea Legii cambiei în contextul reglementării **biletelor la ordin convertibile și eNotes**.

Se pare că IMM-urile trebuie să-și îmbunătățească cunoștințele financiare pentru a valorifica și oportunitățile financiare posibile și prin **biletele la ordin**.

Cu toate acestea, merită menționat faptul că este necesar un studiu separat pentru evaluarea tuturor opțiunilor și oportunităților ale eNotes. De exemplu, alte jurisdicții practică schimbul de note electronice pentru cecuri electronice (**eCheque**) sau titluri electronice (**eSecurity**).

Finanțarea comerțului este remodelată (transformată) de tehnologii inovatoare în era Fintech 3.5. Blockchain poate oferi un singur mecanism pentru urmărirea diferiților pași ai procesului de finanțare a comerțului - comenzi, contracte, documentație, vamă etc. Blockchain permite documentației să circule în mod transparent și în siguranță între bănci, companii comerciale și alți participanți. Toate tranzacțiile sunt înregistrate pe blockchain.

Digitalizarea finanțării comerțului (de ex., **eNote, eCheque, eSecurity**) este o altă provocare pentru dezvoltarea sectorului fintech în Moldova. Discuția (sau dezbateră) liberă și deschisă cu părțile interesate relevante este esențială în digitalizarea finanțării comerțului în Moldova. Digitalizarea finanțării comerțului în Moldova trebuie să fie unul dintre pilonii Strategiei Naționale Fintech.

## HUB DE INOVAȚIE FINTECH ȘI SANDBOARD DE REGLEMENTARE

*cuvinte cheie: hub de inovare, sandbox de reglementare, criptomonedă*

Este imperativ să menționăm că recomandările de politici de bază EU4Digital pentru Ucraina și Georgia au sugerat crearea unui cadru pentru funcționarea unui sandbox de reglementare pentru finanțare alternativă și alte produse fintech.

**Finanțarea alternativă** se referă la o gamă de produse ce apar în afara activităților bancare tradiționale pentru întreprinderile ce au dificultăți în accesarea împrumuturilor bancare din cauza planurilor lor de afaceri cu risc ridicat (de ex., împrumuturi inter pares, crowdfunding, creditare pe Marketplace și oferta inițială de monede (ICO)). Aceste noi surse de investiții posibile de tehnologiile digitale pot fi un factor puternic de creștere economică. Una dintre ele, ICO, se bazează pe tehnologii de registre distribuite (cum ar fi blockchain-ul) care este considerată o tehnologie cu riscuri de aplicare atunci când nu este guvernată corespunzător. De aceea, multe bănci naționale preferă să organizeze un regim de testare înainte de a permite ICO pentru întreaga țară: permit astfel de tranzacții pentru anumiți actori calificați, trebuie elaborat un set de reguli pentru aceștia și să se observe dacă aceste reguli sunt eficiente sau trebuie modificate pentru a fi mai stricte/mai blânde înainte de a fi aplicate în întreaga țară. Sandbox-urile de reglementare pot fi utile și pentru celelalte tehnologii și modele de afaceri extrem de inovatoare – ele ajută autoritățile financiare și autoritățile de reglementare să le testeze într-un mediu controlat, înainte de a fi introduse la scara țării.<sup>35</sup>

Au fost date următoarele recomandări:

---

<sup>35</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>

1. Elaborarea unui cadru pentru funcționarea unui sandbox de reglementare pentru finanțare alternativă.
2. În colaborare cu comunitatea centrală și de afaceri, se va dezvolta comunicarea cu organizațiile avansate ale UE cu privire la reglementările financiare alternative, pentru o învățare rapidă despre progrese și eșecuri, cartografiere și pilotări transfrontaliere.
3. A se lua în considerare utilizarea celor mai bune principii de dezvoltare a sandbox-urilor de reglementare, elaborate în practica internațională.
4. A se lua în considerare introducerea unui sistem de acreditare pentru furnizorii de finanțare alternativi pe baza anumitor criterii de eligibilitate.

În contextul impactului asupra inovației, stabilității financiare și convergenței supravegherii, autoritatea de reglementare ar trebui să ia în considerare înființarea unui centru de inovare Fintech și a unui sandbox de reglementare ca parte a strategiilor generale urmate de jurisdicție ca răspuns la evoluțiile FinTech.

Centrele de inovare oferă o schemă specifică, prin care firmele se pot implica cu autoritatea de supraveghere pentru a ridica întrebări și a solicita clarificări sau îndrumări neobligatorii cu privire la problemele legate de FinTech.<sup>36</sup> În multe jurisdicții, centrele de inovare fintech servesc ca o condiție prealabilă pentru accesarea sandbox-ului de reglementare. De menționat că Fintech Hub din Chișinău (ca facilitator de inovare) a fost lansat în aprilie 2020. Acesta este un pas înainte în dezvoltarea fintech-ului în Moldova. Cu toate acestea, Chișinău Fintech Hub este un hub studentesc și nu poate fi considerat un hub de inovare cu drepturi depline.

**Echipa de cercetare apreciază foarte mult faptul că Banca Națională a Moldovei ia în considerare lansarea unui centru de inovații Fintech. În special, Banca Națională a Moldovei a declarat:**

*„În prezent, luăm în considerare mai multe opțiuni, inclusiv această inițiativă. Considerăm oportună crearea unei astfel de platforme în cadrul Băncii Naționale a Moldovei, în ceea ce privește sincronizarea și coordonarea discuțiilor și îmbunătățirea interacțiunii și schimbului de informații între rolurile instituționale și ale capitalului uman din sectorul financiar și IT.”*

Cu toate acestea, **următorul pas** în facilitarea inovației după **Fintech Hub** este **sandbox-ul de reglementare**.

Cu toate acestea, când vine vorba de sandbox-ul de reglementare, Banca Națională a Moldovei afișează o abordare conservatoare. **În special, Banca Națională a Moldovei a declarat:**

*„În general, nu suntem împotriva unui sandbox pentru Fintech, dar necesitatea unui sandbox în această etapă de dezvoltare a pieței este limitată și suntem precauți cu privire la evitarea arbitrajului de reglementare și a condițiilor preferențiale oferite de un mediu sandbox pentru a preveni accesul pe piață de către jucători ce respectă pe deplin condițiile de acordare a licențelor, dar beneficiază de condiții de afaceri reduse pentru a eluda transparența, protecția consumatorilor, concurența loială etc. Aceste*

---

<sup>36</sup> <https://www.bankofgreece.gr/en/main-tasks/supervision/fintech-innovation-hub>

*scutiri trebuie luate în considerare cu atenție, astfel încât să nu periclitizeze principiile de piață și de tratament echitabil, ce prevăd că aceleași riscuri și activități trebuie tratate în mod egal, fără a pune în pericol stabilitatea financiară sau protecția consumatorilor.”*

Cu toate acestea, pentru facilitarea inovației, autoritatea de reglementare ar trebui să ia în considerare crearea unui sandbox de reglementare. În ceea ce privește o **abordare la reglementare bazată pe principii** (după cum arată practica internațională), echipa de cercetare a recomandat mai departe în acest capitol (Peisajul de reglementare) ca toate serviciile/produsele inovatoare ar trebui testate într-un mediu controlat, în special într-un sandbox de reglementare.

Parlamentul European, Autoritățile Europene de Supraveghere (ESA) și Autoritatea Băncii Europene au efectuat studii privind sandbox-urile de reglementare și hub-urile de inovare pentru FinTech, ce vor fi de mare ajutor pentru autoritățile de reglementare în înființarea unui sandbox de reglementare în Moldova.<sup>37</sup> Nu este nevoie să „reinventăm roata”, studiile menționate mai sus (inclusiv, dar fără a se limita) oferă suficientă îndrumare și expertiză în domeniul sandbox-ului de reglementare.

## REGLEMENTAREA CRIPTMONEDELOR

De subliniat că utilizarea monedelor virtuale nu este reglementată în Republica Moldova. Acestea nu reprezintă o formă de monedă electronică în sensul Legii cu privire la serviciile de plată și moneda electronică nr.114 din 18 mai 2012, iar activitatea de emisie și tranzacționare a acestora nu este supusă supravegherii autorității competente.

În ceea ce privește reglementarea criptomonedelor, Banca Națională a Moldovei a declarat:<sup>38</sup>

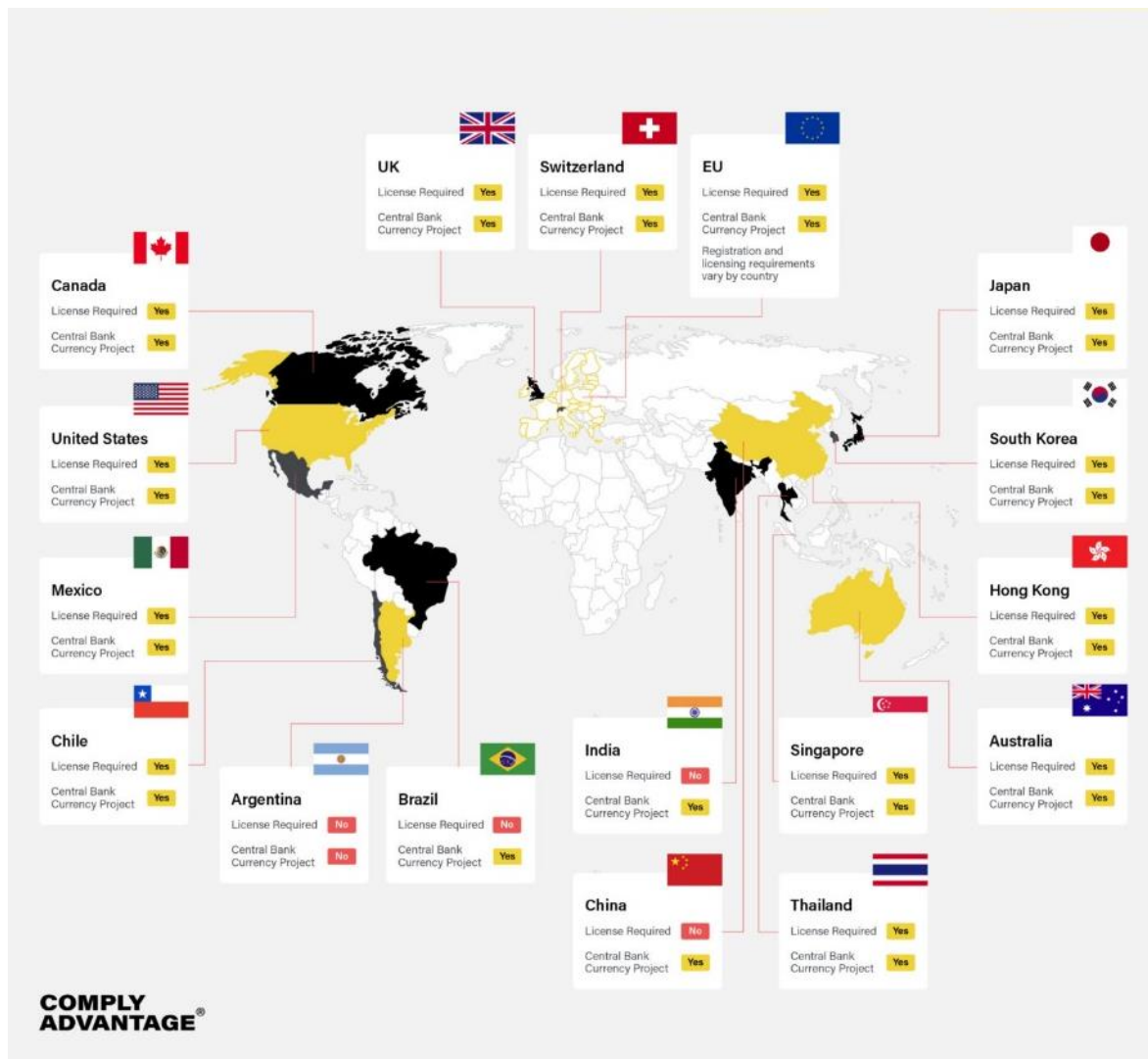
*„Aceste subiecte fac parte din faza de definire a strategiei instituționale pentru Fintech. Suntem în proces de monitorizare și studiere a evoluțiilor în **criptomonedă, identificare digitală etc.** Pe baza evaluării oportunității stabilirii rolurilor și competențelor cerute de aceste domenii, BNM va evalua dacă sunt sau nu necesare acțiuni de reglementare la nivel național. .*

***În ceea ce privește tehnologia registrului contabil distribuit (DLT), nu considerăm că este adecvat pentru piața locală în acest moment. Dacă există inițiative ale unor actori de pe piața moldovenească de a gestiona o infrastructură de piață bazată pe DLT, BNM va lua în considerare alinierea în acest context.”***

Între timp, furnizorii locali de servicii de plată declară că clienții lor folosesc criptomonedă pentru plata facturilor și a altor cheltuieli personale. Comisionul pentru plățile în criptomonedă este de 0%. Mai mult, sursa criptomonedei, pe lângă investiții, este remunerația pentru serviciile furnizate, adică freelancerii, de exemplu, sunt plătiți pentru serviciile furnizate în criptomonedă.

<sup>37</sup> [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652752/IPOL\\_STU\(2020\)652752\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652752/IPOL_STU(2020)652752_EN.pdf)  
<https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/2545547/154a7ccb-06de-4514-a1e3-0d063b5edb46/JC%202018%2074%20Joint%20Regulatory%20%2020Sandboxes%20and%20Innovation%20Hubs.pdf>

<sup>38</sup> <https://www.bnm.md/en/content/clarification-regulatory-and-authorization-position-virtual-currency>  
<https://www.bnm.md/en/content/virtual-currency-and-its-associate-risks>



IMAGINEA 3. Reglementarea criptografică în întreaga lume

Sursa: <https://complyadvantage.com/><sup>39</sup>

La 17 martie 2022, Ucraina a adoptat o lege ce creează un cadru legal pentru industria criptomonedei din țară.<sup>40</sup>

Potrivit Forumului economic mondial:<sup>41</sup>

- Valoarea totală de piață a monedelor digitale este de 1,7 trilioane de dolari și în fiecare zi se tranzacționează peste 90 de miliarde de dolari;
- Analistii au avertizat că industria este atât de mare încât ar putea avea consecințe macroeconomice dacă este gestionată greșit;
- Abordările fragmentare ale reglementării criptomonedei trebuie înlocuite cu un cadru coordonat la nivel global.

În contextul celor menționate mai sus, cercetătorii atrag atenția autorității de reglementare asupra faptului că este necesară o schimbare de paradigmă când vine vorba de criptomonedă. Este de netăgăduit că înainte de a lua în considerare adoptarea unui cadru legal pentru criptomonedă, este nevoie de un studiu detaliat, dar există suficientă expertiză

<sup>39</sup> <https://complyadvantage.com/insights/cryptocurrency-regulations-around-world/>

<sup>40</sup> <https://www.cnbc.com/2022/03/17/ukraine-legalizes-cryptocurrency-sector-as-donations-pour-in.html#:~:text=Ukraine%20has%20passed%20a%20law,country's%20Ministry%20of%20Digital%20Transformation.>

<sup>41</sup> <https://www.weforum.org/agenda/2022/03/where-is-cryptocurrency-regulation-heading/>

în acest domeniu. Este imperativ să se instituie politici bine direcționate și să se transforme într-o provocare; a nu face nimic nu este o opțiune.

Merită menționat că criptomoneda este „**noul normal**” și este „ **aici pentru a rămâne**”. Tehnologiile sunt mai rapide decât autoritățile de reglementare, dar uneori autoritățile de reglementare rămân prea în urmă și asta dă naștere unor probleme importante de politici, cum ar fi perimetrele de reglementare și asigurarea unor condiții de concurență echitabile pentru actorii de pe piață.

Potrivit Triple-A, Moldova are 54 377 deținători de criptomonede.<sup>42</sup>

Dacă verificăm legalitatea criptomonedei pe țară, ne dăm seama că Uniunea Europeană și multe alte țări au adoptat criptomoneda ca mijloc legal de plată și au permis schimburile de criptomonede.<sup>43</sup>

## **ANALIZA REGLEMENTĂRII ÎN CONTEXTUL ÎNFIINȚĂRII ASOCIAȚIEI NAȚIONALE FINTECH**

La 27 iulie 2020, noua Lege a organizațiilor necomerciale a înlocuit Legea asociațiilor publice, adoptată în 1996, și Legea fundațiilor, din 1999.<sup>44</sup>

Nu există bariere de reglementare în calea înființării unei asociații Fintech independente.

### **PEISAJUL DE REGLEMENTARE**

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. *Extinderea perimetrului de reglementare pentru a cuprinde noi furnizori și produse sau servicii ce nu sunt definite în mod explicit în cadrul relevant;*
2. *Adoptarea unei reglementări specifice (separate) Fintech pentru noii furnizori, produse și servicii;*
3. *Obstacole de reglementare în calea lansării serviciilor/produselor FinTech;*
4. *Riscuri (spălare de bani și activități teroriste) asociate companiilor FinTech;*
5. *Cripto-active, DLT, Identificare digitală în contextul AML/CFL.*

Datele arată că 50% dintre intervievați consideră necesară extinderea perimetrului de reglementare pentru a cuprinde noi furnizori și produse sau servicii nedefinite în mod explicit în cadrul relevant, iar 17% dintre intervievați consideră necesară adoptarea unei reglementări Fintech specifice (separate) pentru noi furnizori, produse și servicii, iar 33% dintre intervievați consideră că atât extinderea, cât și adoptarea unei reglementări specifice sunt necesare.

În îndeplinirea obiectivelor de reglementare, autoritățile de reglementare trebuie să schimbe paradigma și să treacă de la o abordare bazată pe reguli la o **abordare bazată pe principii**.<sup>45</sup>

---

<sup>42</sup> <https://triple-a.io/crypto-ownership/>

<sup>43</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Legality\\_of\\_cryptocurrency\\_by\\_country\\_or\\_territory](https://en.wikipedia.org/wiki/Legality_of_cryptocurrency_by_country_or_territory)  
<https://complyadvantage.com/insights/cryptocurrency-regulations-around-world/>

<sup>44</sup> [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=129338&lang=ro#](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=129338&lang=ro#)

<sup>45</sup> [https://milkeninstitute.org/sites/default/files/reports-pdf/3.14-FinTech-Reg-Toolkit-NEW\\_2.pdf](https://milkeninstitute.org/sites/default/files/reports-pdf/3.14-FinTech-Reg-Toolkit-NEW_2.pdf)



Abordarea bazată pe reguli tinde să fie prescriptivă și detaliată, în timp ce în **abordarea bazată pe principii**, *reglementarea este comunicată prin declarații ample, aspiraționale și axate pe obiective sau rezultate, ce depind de o serie de fapte și circumstanțe în scopuri de conformitate.*<sup>46</sup> Pentru FinTech, în circumstanțe în care inovația oferă potențiale beneficii piețelor și clienților, dar nu este încă înțeleasă, un perimetru de reglementare flexibil ar părea să maximizeze beneficiile și să minimizeze compromisurile negative aplicabile pe măsură ce inovația se dezvoltă.<sup>47</sup> *Odată ce inovația ajunge la maturitate, ca urmare a permiterii învățării și analizei, ea poate deveni adecvată pentru adoptarea unui set mai larg de reguli detaliate ce interzic comportamentul negativ și încurajează cele mai bune practici observate.*<sup>48</sup> Ideea de bază este de a nu împiedica dezvoltarea inovației cu reguli și reglementări inutile. Toate serviciile/produsele inovatoare ar trebui testate într-un mediu controlat, în special într-un sandbox de reglementare.

Este util să subliniem că, conform lucrării de cercetare a Asociației Supraveghetorilor Băncilor din Americi (SBA)<sup>49</sup>, autoritățile de reglementare în adoptarea reglementărilor fintech practică două abordări:

Fie extinderea perimetrului de reglementare pentru a cuprinde noi furnizori și produse sau servicii ce nu sunt definite în mod explicit în cadrul relevant;

Sau adoptarea unei reglementări Fintech dedicate (separate) pentru noi furnizori, produse și servicii.

De exemplu, Mexicul a adoptat o lege dedicată fintech-ului.<sup>50</sup> Legea fintech din Mexic reglementează în principal două tipuri de companii: instituții de plată electronică și instituții de crowdfunding cărora li se permite să opereze cu active virtuale (de exemplu, criptomonede) ce sunt autorizate de Banca Mexicului.<sup>51</sup>

**Am ajuns la concluzia că atât extinderea perimetrului de reglementare, cât și adoptarea unei reglementări Fintech dedicate (separate) pentru noii furnizori, produse și servicii pot fi aplicate de autoritățile de reglementare din Moldova.**

În ceea ce privește obstacolele de reglementare, nu există nicio îndoială că fintech-ul se află într-un stadiu incipient de dezvoltare, iar extinderea perimetrului de reglementare sau adoptarea unei legi dedicate (în cazul unor produse fintech specifice) este extrem de necesară. Pe lângă proiectul de lege privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020) și proiectul de lege privind serviciile de crowdfunding, vor fi necesare multe alte ajustări în baza viitoarei **Strategii Naționale Fintech** ce trebuie adoptată.

Echipa de cercetare a găsit benefic faptul că Banca Națională a Moldovei ia în considerare **elaborarea unei Strategii naționale de dezvoltare Fintech. În special, Banca Națională a Moldovei a declarat:**

*„Nu a existat o interacțiune trans-sectorială în dezvoltarea unei strategii naționale de dezvoltare fintech, dar în prezent suntem în proces de elaborare a unei strategii*

---

<sup>46</sup>Ibidem

<sup>47</sup>Ibidem

<sup>48</sup>Ibidem

<sup>49</sup> <http://www.asbasupervision.com/es/bibl/i-publicaciones-asba/i-1-grupos-de-trabajo/2207-global-fintech-regulation-and-supervision-practices-1/file>

<sup>50</sup> <https://www.cgap.org/blog/mexicos-fintech-law-leading-new-trend-fintech-regulation>

<sup>51</sup>Ibidem

*instituționale privind angajamentele ce pot fi luate în domeniul fintech, precum și furnizarea de resurse necesare (umane, financiare etc.) pentru a realiza o viziune unificată asupra dezvoltării sectorului fintech, pentru a promova standarde înalte pentru participanții pe piață și pentru a oferi o bază necesară pentru creșterea viitoare.”*

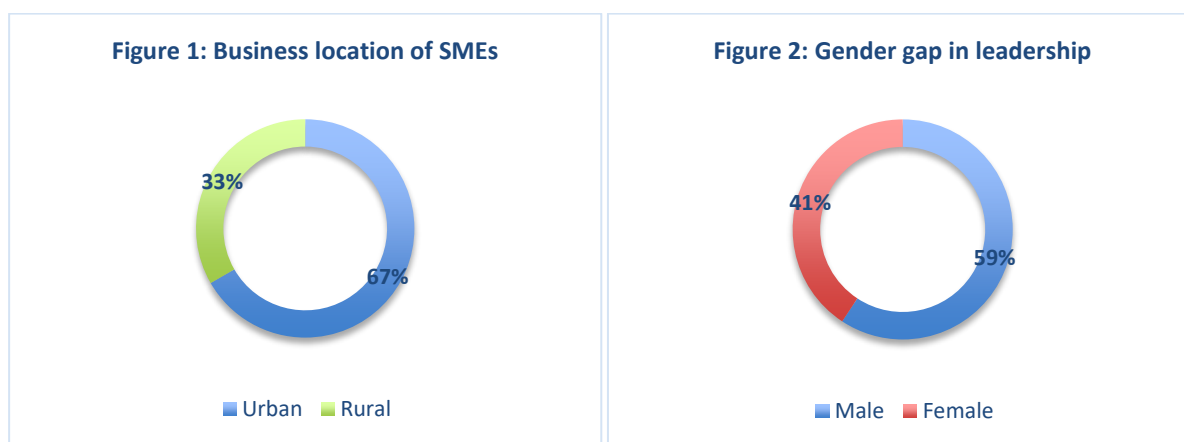
De exemplu, Oficiul pentru Prevenire și Combatere Împotriva Spălării Banilor lucrează în prezent la proiectul de modificare a Legii nr.308 din 22.12.2017 privind prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului.<sup>52</sup> Amendamentul implementează **recomandarea nr.15 privind activele virtuale ale Grupului de acțiune financiară (GAFI/FATF)<sup>53</sup>** și directivele UE. În multe jurisdicții, activitățile fintech ce se află în afara perimetrului de reglementare al supraveghetorilor financiari sunt supuse reglementărilor naționale CSB/CFT. Potrivit FATF, există trei domenii de îngrijorare:

- Cripto-active;
- Tehnologia registrului contabil distribuit;
- Identificare digitală (eKYC).

#### 2.2.4 Datele sondajului - Accelerarea dezvoltării IMM-urilor prin adoptarea (utilizarea) tehnologiilor financiare (FinTech)

Pentru a evalua adoptarea fintech-ului și accesul IMM-urilor la servicii financiare, cercetătorii au efectuat un sondaj utilizând baza de date a IMM-urilor. Datele sondajului i-au ajutat pe cercetători să identifice constrângerile, barierele și oportunitățile cheie pentru dezvoltarea sectorului.

Conform datelor raportate, 67% dintre IMM-uri au sediul în mediul **urban** și 33% au sediul în mediul **rural (Figura 1)**. După cum vedem, IMM-urile din mediul rural sunt cele mai excluse când vine vorba de acces la servicii financiare și fintech. În plus, 59% dintre IMM-uri sunt conduse de **bărbați** și 41% de **femei (Figura 2)**. Aceste date măsoară decalajul de gen în conducere.



Sursa: autorul pe baza sondajului

<sup>52</sup>[https://www.legislationline.org/download/id/8485/file/Moldova\\_law\\_prevention\\_combating\\_money\\_laundering\\_terrorism\\_financing\\_2017\\_en.pdf](https://www.legislationline.org/download/id/8485/file/Moldova_law_prevention_combating_money_laundering_terrorism_financing_2017_en.pdf)

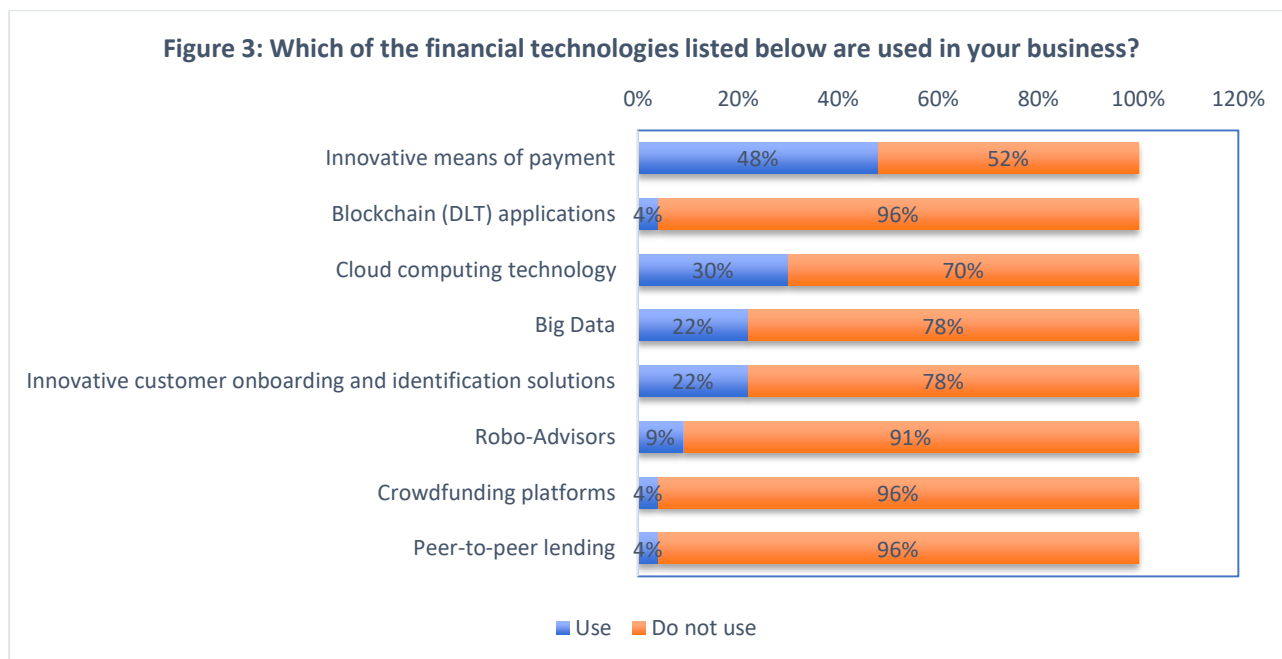
<sup>53</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_Action\\_Task\\_Force](https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_Action_Task_Force)  
<https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/Updated-Guidance-VA-VASP.pdf>

## UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR FINANCIARE DE CĂTRE IMM-uri

**Figura 3** ierarhizează tehnologiile financiare utilizate de IMM-uri în activitatea zilnică de afaceri. De menționat că, atunci când vine vorba de utilizarea serviciilor financiare, **mijloacele de plată inovatoare** se află în fruntea listei dintre toate tehnologiile financiare. Cu toate acestea, rata de adoptare de 48% este foarte mică, având în vedere că trăim în era Fintech 3.5.

4% dintre IMM-uri folosesc tehnologia registrului distribuit - aplicații **blockchain** (DLT).

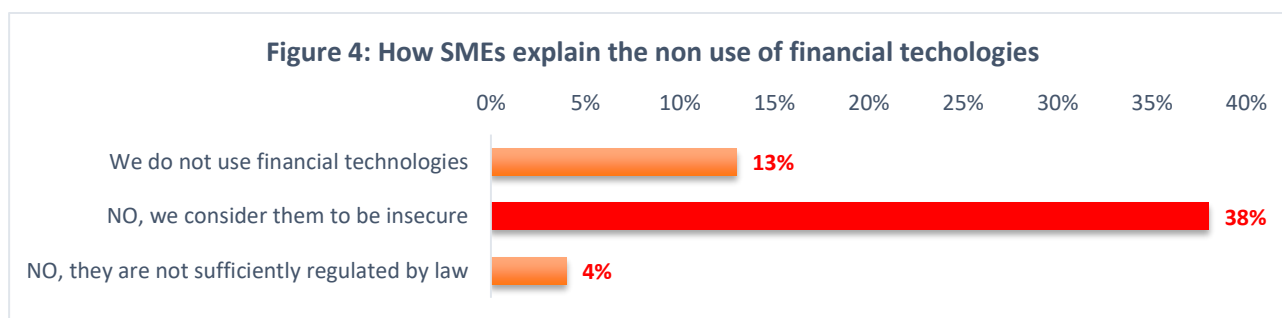
Ar trebui să fim alarmați de faptul că 4% dintre IMM-uri folosesc **împrumuturi inter pares** și, în mod reactiv, doar 4% dintre IMM-uri folosesc **finanțarea participativă**.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

În plus, datele sugerează (Figura 4) că 13% dintre respondenți au raportat că nu folosesc deloc tehnologii financiare, 38% consideră că tehnologiile financiare sunt nesigure și 4% consideră că tehnologiile financiare nu sunt suficient reglementate de lege. Este imperativ de menționat că în cazul în care respondenții nu folosesc tehnologii financiare sau le consideră nesigure, avem o problemă de alfabetizare digitală.

În general, datele sugerează că fiecare respondent aplică mai mult de o tehnologie financiară.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Echipa de cercetare a concluzionat că campaniile de alfabetizare digitală sunt extrem de necesare. Cei 4% dintre respondenți care consideră că tehnologiile financiare nu sunt



suficient de reglementate au un nivel bun de alfabetizare digitală, deoarece sectorul fintech în acest moment este subreglementat.

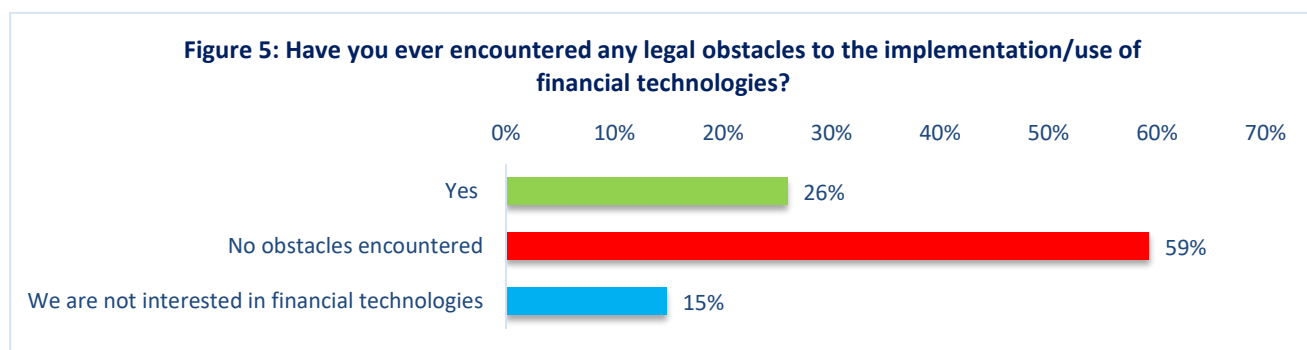
În general, am ajuns la concluzia că IMM-urile sunt la începutul drumului în utilizarea tehnologiilor financiare în afacerile lor. Se recomandă utilizarea tehnologiilor financiare deoarece acestea largesc posibilitățile de acces la servicii financiare, cresc satisfacția și loialitatea clienților, accelerează procesul de livrare a serviciilor și multe altele.

În plus, pentru a crește adoptarea fintech-ului, sunt foarte necesare campanii de alfabetizare digitală pentru IMM-uri.

În plus, având în vedere că incertitudinea de reglementare descurajează investițiile și adoptarea fintech de către IMM-uri și consumatori, se recomandă insistent ca perimetrul de reglementare să fie extins pentru a include noi furnizori și produse sau servicii ce nu sunt definite în mod explicit în cadrul relevant, precum și adoptarea unei reglementări specifice (separate) Fintech pentru noi furnizori, produse și servicii, după cum este necesar.

## OBSTACULE JURIDICE LA IMPLEMENTAREA/UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR FINANCIARE ÎN ACTIVITATEA IMM-urilor

Datele de la **Figura 5** arată că 59% (majoritatea) dintre respondenți au raportat că nu au fost întâmpinate obstacole în utilizarea fintech-ului. Mai mult, 26% dintre respondenți au raportat că au fost întâlnite obstacole de reglementare, dar nu au precizat obstacolul exact, deși a fost solicitat. În plus, 15% dintre respondenți au declarat că nu sunt interesați de tehnologii financiare.



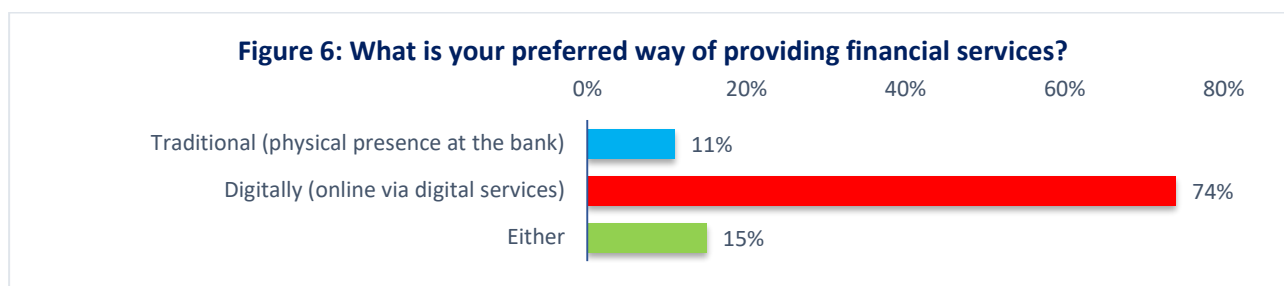
Sursa: Autorul pe baza sondajului

Este necesară o interacțiune mai profundă cu IMM-urile, deoarece sondajul are limitări în identificarea barierelor și constrângerilor în cazul problemelor complexe. Punctul slab al sondajului este lipsa de profunzime potențială a detaliilor. Înființarea unei asociații consolidate Fintech (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredite etc.) ar permite o implicare mai eficientă a industriei Fintech cu IMM-urile, clienții, Guvernul și autoritățile de reglementare. Sondajele colectează date la un moment dat și nu oferă posibilitatea de a avea o discuție liberă și deschisă (sau dezbateri asupra) unor chestiuni de interes public. O abordare zilnică a activității este necesară pentru a aborda problemele sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

## MODALITATEA DE FURNIZARE A SERVICIILOR FINANCIARE

Reflectând în continuare la **Figura 6**, am găsit copleșitor faptul că 74% dintre respondenți

preferă o modalitate digitală de a furniza servicii financiare. Doar 11% dintre respondenți au raportat că preferă prezența fizică la bancă și 15% preferă ambele moduri de furnizare a serviciilor financiare.



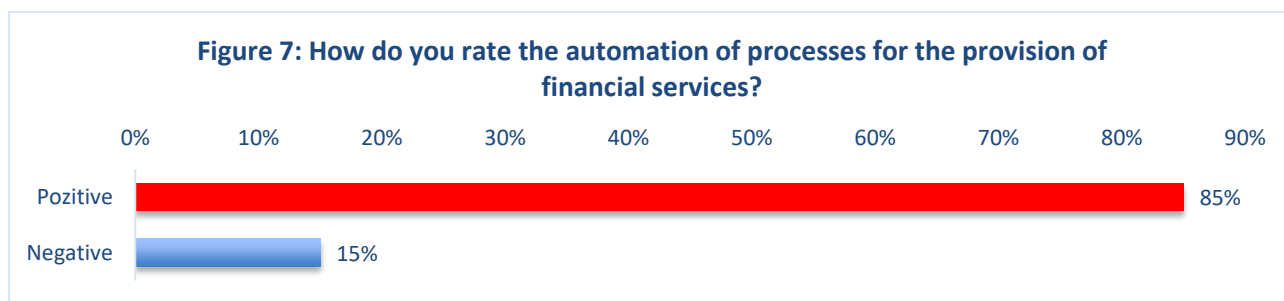
Sursa: Autorul pe baza sondajului

Se pare că pandemia a accelerat transformarea digitală, care, în consecință, a favorizat adoptarea canalelor digitale în furnizarea de servicii. Vedem ca un semn pozitiv faptul că 74% au adoptat canale digitale, dar, în același timp, este nevoie de mai multe campanii de alfabetizare digitală și financiară pentru 15% dintre respondenți care preferă doar canalele fizice.

Cu toate acestea, este util să subliniem că **Phygital banking** (fizic+digital) este, de asemenea, o tendință.<sup>54</sup> „Sucursala” este încă „aici pentru a rămâne”, deoarece unii clienți folosesc canale digitale, dar unele chestiuni preferă să fie tratate personal. „Sucursala” este foarte importantă și pleacă nicăieri, dar trebuie de menționat că și interacțiunea fizică cu sucursala poate fi digitalizată. Datele de la JD Power & Associates confirmă că *consumatorii care își desfășoară activitatea bancară doar prin mijloace digitale sunt de fapt cei mai puțin mulțumiți dintre toți cei chestionați. Cei mai mulțumiți consumatori sunt cei care folosesc în mod regulat și sucursale, și canale digitale.*<sup>55</sup>

## AUTOMATIZAREA PROCESELOR DE FURNIZARE DE SERVICII FINANCIARE IMM-urilor

Datele prezentate în **Figura 7** sugerează că 85% dintre respondenți apreciază pozitiv automatizarea proceselor pentru furnizarea de servicii financiare și doar 15% dintre respondenți consideră automatizarea proceselor ca negativă. Se dovedește că există o cerere mare pentru automatizarea serviciilor financiare și, în consecință, toți furnizorii de servicii financiare trebuie să țină cont de acest fapt și să înceapă să eficientizeze prestarea serviciilor financiare cât mai curând posibil.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

<sup>54</sup> Definiție: Termenul Phygital banking este o combinație de două cuvinte care este Physical (fizic) și Digital. Este o formă de banking ce combină avantajele digitalizării cu confortul unei sucursale bancare fizice.

<sup>55</sup> <https://thefinancialbrand.com/83493/branch-digital-banking-consumer-satisfaction/>

Trebuie remarcat faptul că instrumentele avansate de automatizare precum AI (inteligență artificială), ML (învățare automatizată), blockchain și contractele inteligente, procesarea limbajului natural – toate transformă sectorul fintech.

Automatizarea proceselor este un set de tehnologii ce combină managementul, automatizarea și integrarea proceselor digitale.

De exemplu, **Cunoașteți Clientul electronic (eKYC)** implică utilizarea internetului sau a mijloacelor digitale de verificare a identității.<sup>56</sup> Reglementările impun instituțiilor financiare să își consolideze KYC și procesele de integrare a clienților. În consecință, procese precum colaționarea, validarea, protejarea și monitorizarea informațiilor financiare și de identificare a potențialilor clienți au devenit foarte importante.

Folosind tehnologii de ultimă oră, cum ar fi AI și ML, diligența necesară a Cunoașterii Clientului poate fi automatizată.

Verificarea automată eKYC utilizează tehnologii avansate AI (inteligență artificială) și ML (spălare de bani) pentru a se asigura că clienții îndeplinesc cerințele de reglementare. Procesul de automatizare constă din următorii pași: verificarea identității, autentificarea clienților, evaluarea riscurilor, raportul de verificare a identității și completarea automată a formularelor.

Trebuie subliniat faptul că eKYC este prevăzut în **Acțiunea nr. 8 din Foia de parcurs**. Apreciem foarte mult faptul că autoritățile de reglementare au început să dezvolte îndrumări specifice eKYC. În acest moment, subreglementarea eKYC este văzută ca o barieră critică în calea dezvoltării fintech.

Și nu în ultimul rând, trebuie să amintim tehnologii de automatizare precum **RegTech** și **SupTech**. Într-una dintre lucrările de cercetare ale BIS, **RegTech** este definită ca aplicarea de tehnologii inovatoare ce sprijină conformitatea cu cerințele de reglementare și raportare de către instituțiile financiare reglementate. Pe de altă parte, **SupTech** se referă la tehnologiile folosite chiar de agențiile de supraveghere.<sup>57</sup>

Băncile au declarat că fie nu folosesc RegTech, fie intenționează să folosească RegTech.

## ACCES LA SERVICIILE DE PLATA PENTRU IMM-uri

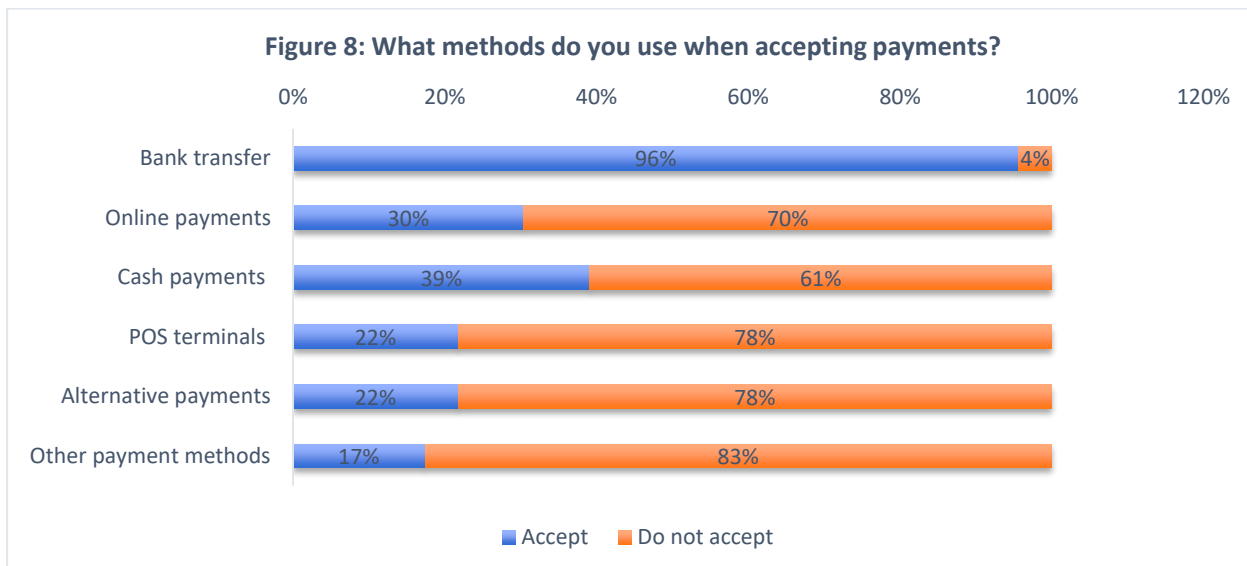
**Figura 8** ierarhizează metodele de plată acceptate de IMM-uri în activitatea zilnică de afaceri. Trebuie remarcat faptul că, atunci când vine vorba de acceptarea metodelor de plată, transferurile bancare sunt în fruntea listei dintre toate metodele de plată. Cele mai utilizate metode de plată sunt: 96% transferuri bancare, 30% plăți online, 39% plăți în numerar, 22% terminale POS și 22% plăți alternative. Cele mai puțin aplicate metode de plată în rândul respondenților au fost alte metode de plată, cu 17%.

În general, datele sugerează că fiecare respondent aplică mai mult de o metodă de plată.

---

<sup>56</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Know\\_your\\_customer#eKYC](https://en.wikipedia.org/wiki/Know_your_customer#eKYC)

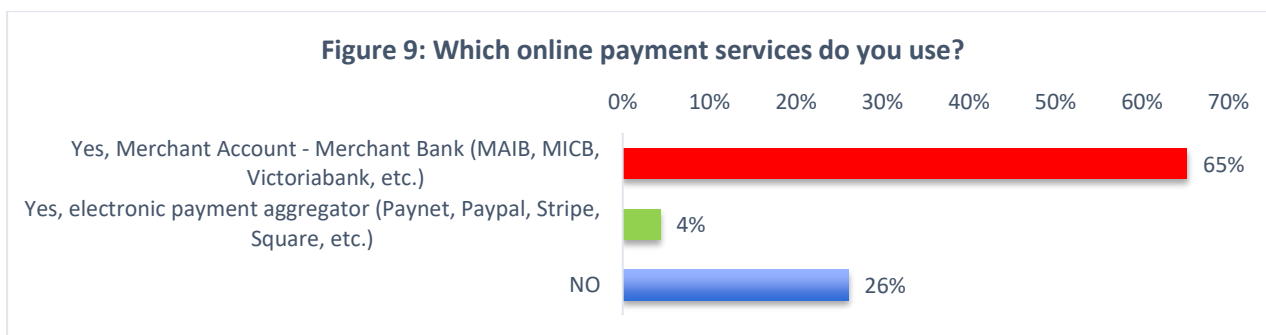
<sup>57</sup> <https://www.bis.org/fsi/publ/insights9.pdf>



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Reflectând în continuare la Figura 9, în special la tipul de plăți online aplicate de respondenți, observăm că 65% dintre respondenți au declarat că folosesc conturi de comerciant (MAIB, MICB, Victoriabank etc.) și 4% folosesc agregatoare de plăți (Paynet, Paypal, Stripe, Square etc.).

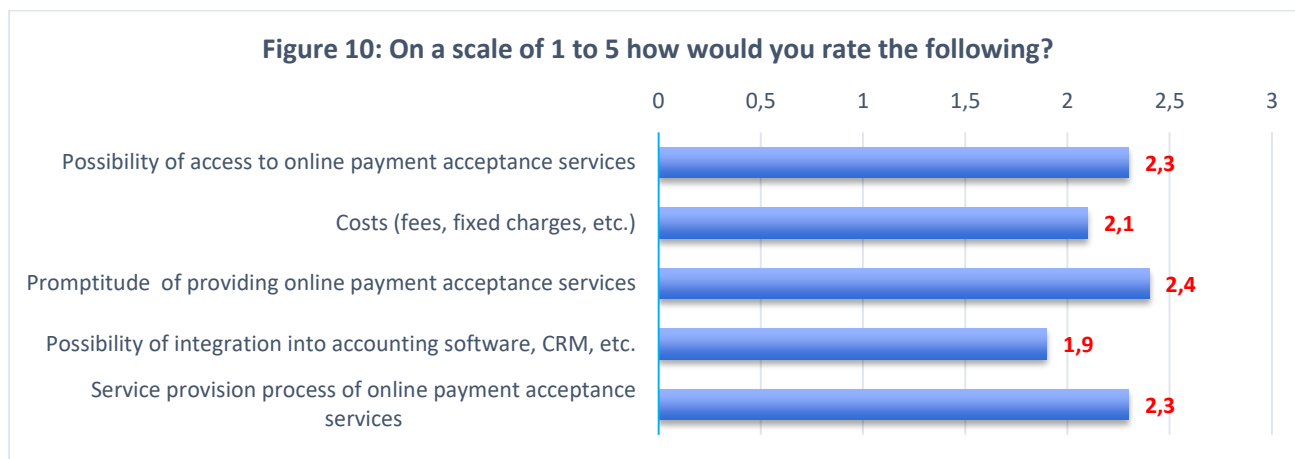
Am observat o dihotomie ciudată în timpul prelucrării datelor în legătură cu aplicarea plăților online de către respondenți. În special, ne referim la faptul că în **Figura 8**, doar 30% dintre respondenți au declarat că folosesc plăți online. În același timp, conform **Figurii 9**, 69% (65%+4%) dintre respondenți au declarat că folosesc plățile online. Se dovedește că unii respondenți care au declarat în **Figura 8** că nu folosesc plata online au declarat și în **Figura 9** că folosesc un cont de comerciant. Am ajuns la concluzia că respondenții respectivi au confundat contul de comerciant cu contul curent, ceea ce înseamnă că nu au făcut distincție între ele. Devine evident că în această situație ne confruntăm cu o problemă de alfabetizare digitală.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

În **Figura 10**, respondenții, pe o scară de la 1 la 5, au evaluat serviciile de plată online cu 2,3 puncte pentru posibilitatea de acces la serviciile de acceptare a plăților online, 2,1 puncte pentru costuri (taxe, taxe fixe etc.), 2,4 puncte pentru promptitudine în furnizarea serviciilor de acceptare a plăților online, 1,9 puncte pentru posibilitatea de integrare în software de contabilitate, CRM etc., și 2,3 puncte pentru procesul de prestare a serviciilor de acceptare a plăților online.

În **Figura 10**, pe de altă parte, vedem un punct de durere cu care se confruntă toți respondenții (IMM-uri). Astfel, IMM-urile ridică un **semnal roșu** furnizorilor de servicii de plată cu privire la calitatea serviciilor lor.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Rata de adoptare a plăților digitale este scăzută; 39% dintre respondenți preferă plățile în numerar. Rezultatul acestui sondaj a fost previzibil având în vedere obstacolele de reglementare pe care le întâlnim. Pentru a face progrese în dezvoltarea fintech, toate recomandările (pagina 49) din documentul de cercetare USAID privind comerțul electronic și economia fără numerar trebuie să fie luate în considerare de autoritățile de reglementare.<sup>58</sup>

Este esențial să continuăm drumul către o economie fără numerar. Această lucrare de cercetare își propune să sprijine dezvoltarea unui sector de comerț electronic, a unei economii fără numerar și a procedurilor de plată electronică (ePayment). Implementarea acestor inițiative va asigura o mai bună durabilitate și incluziune, cu un acces mai bun pentru companii, inclusiv IMM-uri conduse de femei, și consumatori la comerțul electronic și serviciile digitale, reducând costurile de tranzacție, reducând în același timp corupția și birocrația prin promovarea interacțiunii de la distanță și a economiei fără numerar; și contribuind la stabilirea unui viitor economic mai durabil și mai rezistent pentru Moldova.

În plus, o campanie de alfabetizare digitală pentru IMM-uri este recomandată cu fermitate, având în vedere rezultatele sondajului din **Figura 9**. Se vor adopta orientări privind plățile digitale pentru IMM-uri.

Având în vedere că IMM-urile au ridicat un semnal roșu în ceea ce privește calitatea serviciilor de plată, furnizorii de servicii de plată, pe lângă obstacolele de reglementare (ce sunt în curs de adoptare), ar trebuie să elimine toate punctele potențiale de frustrare pentru clienți și vor oferi fără întreruperi servicii financiare efective, accesibile și eficiente.

Mai mult, stimularea concurenței pe piața serviciilor de plată ar atrage operatori internaționali fintech (noi veniți) și, în consecință, ar diversifica și extinde ofertele locale pentru IMM-uri.

În general, rezultatele sondajului au demonstrat că piața serviciilor de plată are multe constrângeri și bariere ce necesită multă muncă pentru a le depăși. În mod repetat, înființarea unei asociații consolidate Fintech (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredite etc.) ar permite o implicare mai eficientă a industriei Fintech cu IMM-urile, clienții, Guvernul și autoritățile de reglementare. Este necesară o discuție (sau dezbateră) liberă și deschisă cu privire la constrângeri și bariere. O abordare zilnică a activității este

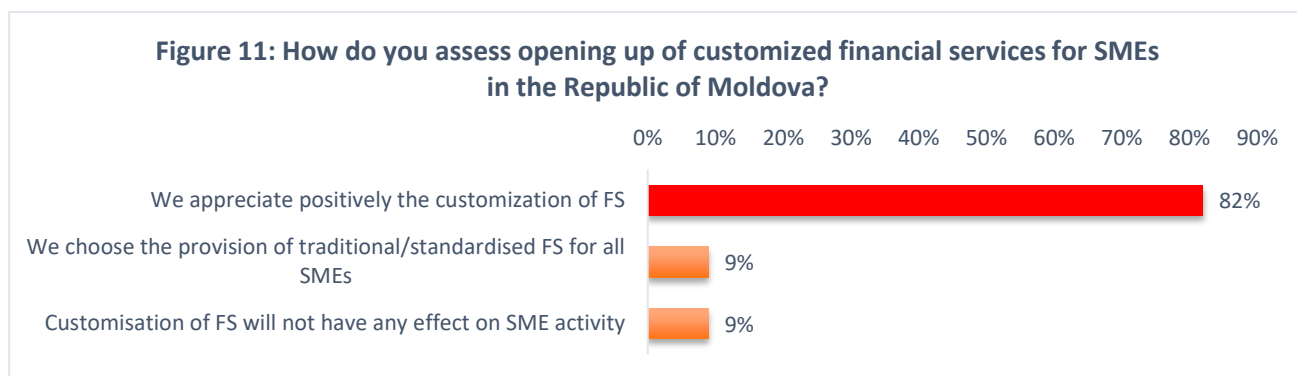
<sup>58</sup> <https://ict.md/wp-content/uploads/2021/04/USAID-MSRP-cashless-economy-and-e-commerce-Jan-31-final-1.pdf>

obligatorie pentru a aborda problemele sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

## ACCESUL IMM-urilor LA SERVICII FINANCIARE PERSONALIZATE

Datele prezentate în **Figura 11** arată că 82% dintre respondenți apreciază pozitiv personalizarea serviciilor financiare, 9% preferă serviciile financiare tradiționale/standardizate și doar 9% consideră că personalizarea serviciilor financiare nu va avea niciun efect asupra activității IMM-urilor.

Astfel, IMM-urile ridică un semnal roșu pentru serviciile financiare tradiționale/standardizate. După cum vedem, respondenții doresc servicii financiare personalizate.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Personalizarea serviciilor financiare este un factor cheie în dezvoltarea serviciilor financiare și, de asemenea, în dezvoltarea sectorului fintech. În era Fintech 3.5, serviciile financiare trebuie înțelese din nou și este imperativ să se pună un accent mare pe satisfacerea nevoilor clientului.

Din păcate, sectorul financiar din Moldova a fost construit în jurul serviciilor financiare standardizate și nu a facilitat o **abordare centrată pe client** a dezvoltării serviciilor financiare.<sup>59</sup> În zilele noastre, disponibilitatea tot mai mare a datelor schimbă peisajul, permițând companiilor FinTech să utilizeze datele clienților pentru a oferi servicii personalizate, crescând astfel accesul la capital, în special pentru IMM-uri. Deși IMM-urile sunt forța motrice a economiei, ele sunt cele mai excluse când vine vorba de accesarea la servicii financiare din cauza istoricului prost de credit și a lipsei de garanții.

Personalizarea serviciilor financiare este o adevărată provocare și pentru băncile existente și companiile fintech. Pentru a reuși, organizația ar trebui să-și schimbe radical abordarea cu privire la utilizarea tehnologiei avansate fintech. Primul pas este să credeți că Big Data, AI și alte tehnologii inovatoare vor face diferența atunci când vine vorba de servicii financiare personalizate.

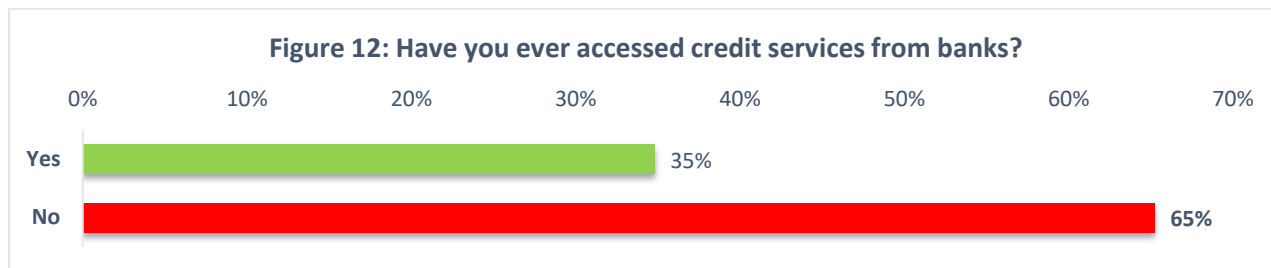
Adoptarea serviciilor financiare personalizate va fi un pas uriaș în dezvoltarea fintech în

<sup>59</sup> <https://www.investopedia.com/terms/c/client-centric.asp>

Moldova.

## ACCES LA FINANȚARE PENTRU IMM-uri ȘI CREȘTEREA DIVERSITĂȚII FINANȚĂRII IMM-urilor

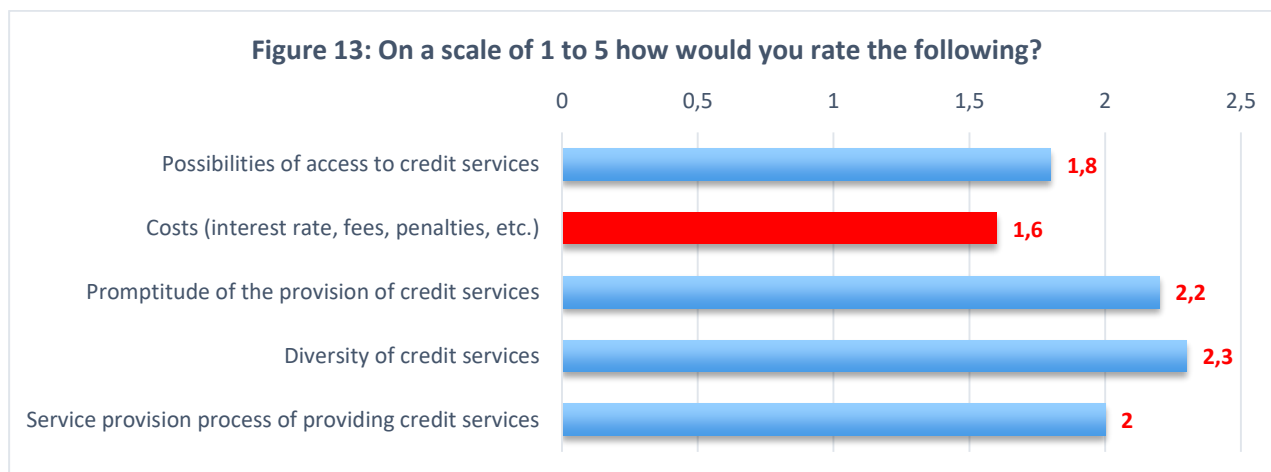
**Figura 12** arată popularitatea serviciilor de creditare în rândul IMM-urilor, unde doar 35% dintre respondenți au declarat că au accesat servicii de credit de la bănci. Se pare că avem o rată de acces scăzută când vine vorba de accesarea creditelor de către IMM-uri.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

În **Figura 13**, respondenții, pe o scară de la 1 la 5, au evaluat serviciile de credit cu 1,8 puncte pentru posibilitatea de acces la servicii de credit, 1,6 puncte pentru costuri (comisioane, taxe fixe etc.), 2,2 puncte pentru promptitudinea furnizării serviciilor de credit, 2,3 pentru diversitatea serviciilor de credit, și 2 puncte pentru procesul de prestare a serviciilor de credit.

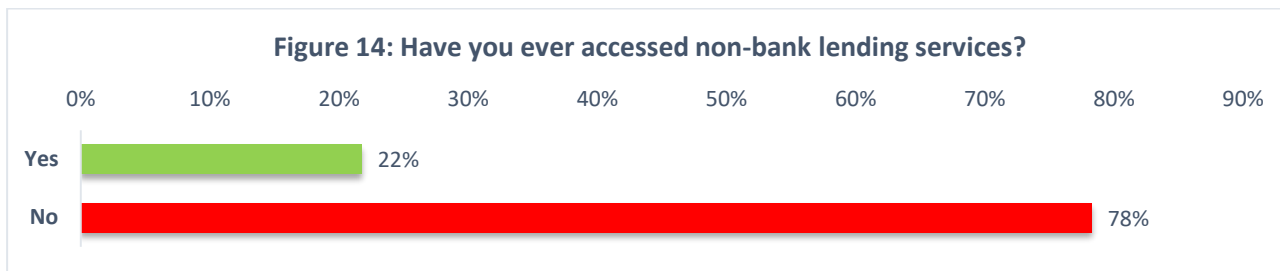
În **Figura 13**, pe de altă parte, vedem un punct de durere cu care se confruntă toți respondenții (IMM-uri). Astfel, IMM-urile ridică un **semnal roșu** băncilor cu privire la calitatea serviciilor lor. Costul serviciilor de creditare reprezintă o preocupare pentru IMM-uri în cazul serviciilor de creditare.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

În plus, **Figura 14** arată popularitatea serviciilor de creditare nebankare în rândul IMM-urilor, unde doar 22% dintre respondenți au declarat că au accesat servicii de creditare nebankare. La fel ca și în cazul serviciilor de creditare, avem o rată scăzută de acces la creditele pentru servicii de creditare nebankare de către IMM-uri.

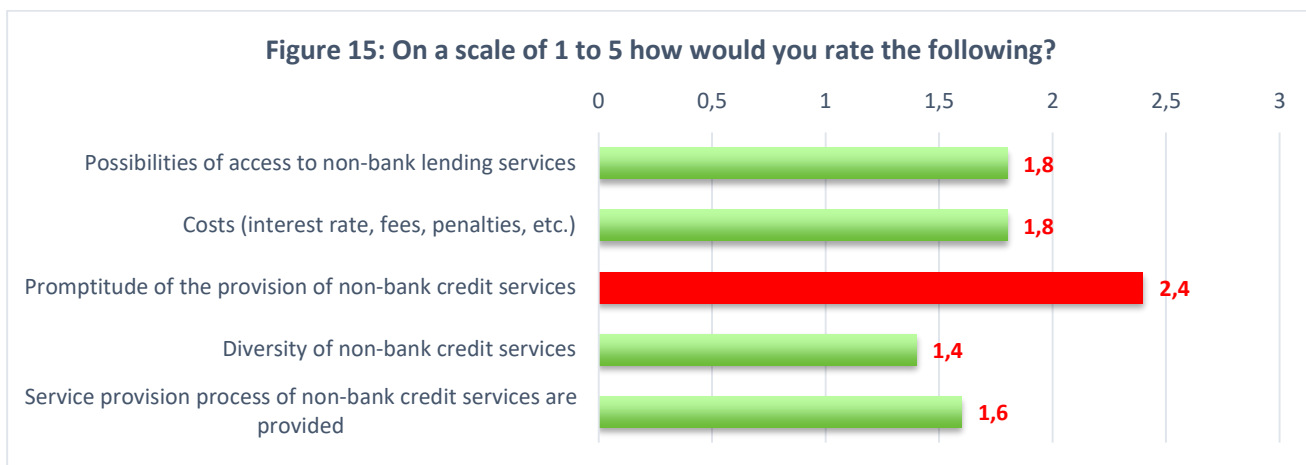




Sursa: Autorul pe baza sondajului

În **Figura 15**, respondenții, pe o scară de la 1 la 5, au evaluat serviciile de creditare nebancaire cu 1,8 puncte pentru posibilitatea de acces la servicii de creditare nebancaire, 1,8 puncte pentru costuri (comisioane, taxe fixe etc.), 2,4 puncte pentru promptitudinea prestării serviciilor de creditare nebancaire, 1,4 puncte pentru diversitatea serviciilor de creditare și 1,6 puncte pentru procesul de prestare a serviciilor de creditare.

În **Figura 15**, pe de altă parte, vedem un punct de durere cu care se confruntă toți respondenții (IMM-uri). Astfel, IMM-urile ridică un **semnal roșu** instituțiilor de microfinanțare cu privire la calitatea serviciilor lor. Costul serviciilor de creditare nebancaire reprezintă o mare preocupare pentru IMM-uri în cazul serviciilor de creditare nebancaire.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Rezultatul acestui sondaj a fost previzibil, având în vedere lipsa de dorință a jucătorilor de pe piață de a evolua și obstacolele de reglementare pe care le întâlnim. Rata de adoptare de 35% pentru serviciile de credit și 22% pentru serviciile de creditare nebancaire trebuie să ridice îngrijorări pentru toate părțile interesate relevante. Este incontestabil că IMM-urile sunt forța motrice a economiei, dar se pare că acestea sunt cele mai excluse. Este imperativ să se precizeze că deficitul de creditare în finanțarea IMM-urilor nu este o problemă, este un fenomen ce ar trebui abordat. Este necesară o abordare holistică care să implice toate părțile interesate relevante pentru a aborda acest fenomen.

Furnizarea de servicii financiare IMM-urilor implică costuri mai mari și riscuri mai mari în comparație cu deservirea companiilor mari. IMM-urile au o istorie de creditare proastă, lichiditate limitată și lipsă de garanții, factori ce fac băncile reticente în a se împrumuta. Cu toate acestea, tehnologiile inovatoare au început să permită servicii financiare rapide și rentabile. Inovația digitală netezește calea pentru ca IMM-urile să aibă acces la servicii financiare mai bune. Având în vedere că IMM-urile au ridicat **un semnal roșu asupra calității serviciilor financiare**, furnizorii de servicii financiare, pe lângă obstacolele de reglementare (care sunt în curs de adoptare), vor trebui să elimine toate potențialele puncte de frustrare



pentru clienți și vor oferi fără întreruperi servicii efective, accesibile și eficiente prin aplicarea tehnologiilor inovatoare.

În plus, stimularea concurenței în sectorul financiar ar atrage operatorii fintech naționali/internaționali (noi veniți) și, în consecință, ar diversifica și extinde ofertele locale pentru IMM-uri. Fintech-urile pot oferi IMM-urilor acces la finanțare.

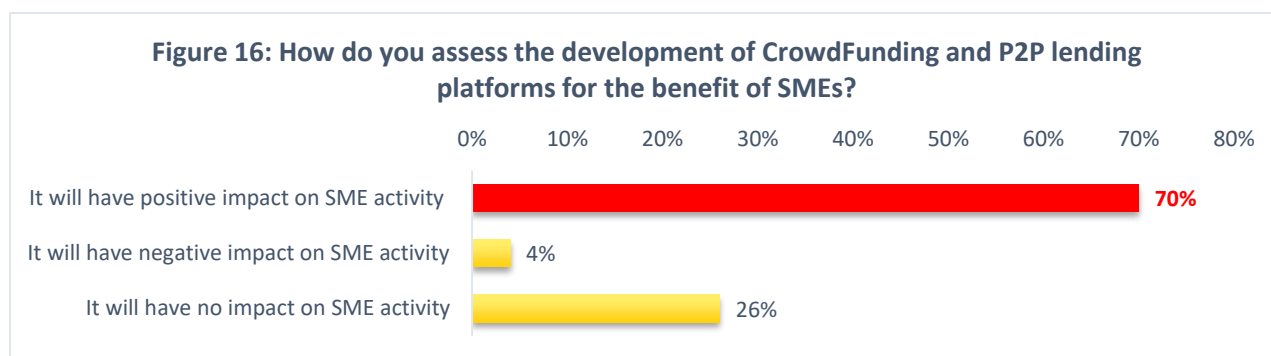
Am considerat că este benefic faptul că programul ODIMM oferă garanții guvernamentale de credit pentru împrumuturile IMM-urilor.<sup>60</sup>

În general, rezultatele sondajului au demonstrat că piața serviciilor financiare are multe constrângeri și bariere ce necesită multă muncă pentru a le depăși. Reiterăm că înființarea unei asociații consolidate Fintech (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredite etc.) ar permite o implicare mai eficientă a industriei Fintech cu IMM-urile, clienții, Guvernul și autoritățile de reglementare. Este necesară o discuție (sau dezbateri) liberă și deschisă cu privire la constrângeri și bariere. O abordare zilnică a activității este obligatorie pentru a aborda problemele sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

**Viitorul (transformarea) serviciilor financiare** în Moldova trebuie să fie unul dintre pilonii Strategiei Naționale Fintech.<sup>61</sup> O abordare zilnică a activității este obligatorie pentru a aborda problemele sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

## SOLUȚIILE FINTECH POT ÎMBUNĂȚĂȚI ACCESUL IMM-urilor LA CAPITAL PRIN CANALE ALTERNATIVE DE FINANȚARE PARTICIPATIV[ȘI DE INVESTIȚII, cum ar fi CROWDFUNDING ȘI ÎMPRUMUTAREA INTER PARES

Datele prezentate în **Figura 16** arată că 70% dintre respondenți **apreciază pozitiv** dezvoltarea platformelor de crowdfunding și de împrumut inter pares în beneficiul IMM-urilor, 4% au afirmat că crowdfunding și platformele de împrumut inter pares vor avea un **impact negativ** asupra activității IMM-urilor, iar 26% au declarat că platformele de finanțare participativă și de împrumut inter pares nu vor avea **niciun impact** asupra activității IMM-urilor.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Rezultatele sondajului din **Figura 16** sugerează că IMM-urile sunt pregătite să adopte finanțări alternative pentru a-și rezolva problemele de finanțare. Disponibilitatea de a

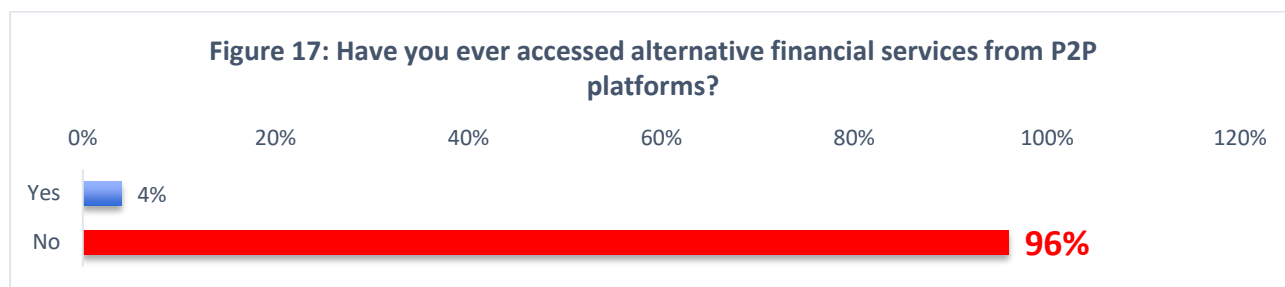
<sup>60</sup> <https://www.odimm.md/en/fgc>

<sup>61</sup> <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>

adopta servicii financiare alternative este cauzată cel mai probabil de accesul limitat la servicii de creditare și servicii de creditare nebancale. Finanțarea alternativă este o tendință globală din cauza reticenței băncilor de a acorda împrumuturi IMM-urilor.

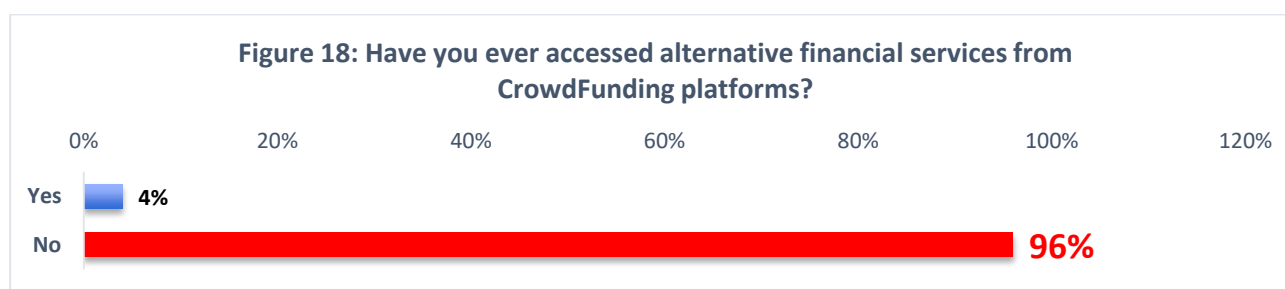
### ACCES LA SERVICII FINANCIARE ALTERNATIVE (CREDIT ALTERNATIV)

Reflectând în continuare la **Figura 17**, în special la accesarea serviciilor financiare alternative de pe platformele P2P, am constatat faptul uimitor că doar 4% dintre respondenți au declarat că accesează servicii financiare alternative de pe platformele P2P și, în consecință, 96% nu accesează alternative financiare. servicii de pe platforme P2P.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

În plus, datele prezentate în **Figura 18** arată că 4% dintre respondenți au accesat vreodată servicii financiare alternative de pe platformele de crowdfunding.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Rezultatele sondajului arată o discrepanță uriașă între dorința IMM-urilor de a accesa finanțare alternativă și posibilitatea de a accesa finanțare alternativă.

La prima vedere, se pare că există o dihotomie între datele prezentate în **Figura 16**, unde 70% dintre respondenți apreciază pozitiv dezvoltarea creditării de la egal la egal și a finanțării participative și datele prezentate în **Figurile 17 și 18**, unde accesul la creditarea inter pares și crowdfunding este de 4%. De fapt, rata scăzută de acces la finanțare alternativă este cauzată de faptul că legislația privind finanțarea participativă nu este în vigoare. În consecință, incertitudinea de reglementare descurajează investițiile și adoptarea fintech de către IMM-uri și persoane fizice. Sectorul Fintech din Moldova se află într-un stadiu incipient de dezvoltare și nu are platforme P2P și crowdfunding (finanțare participativă).

Deoarece finanțarea alternativă implică anumite riscuri, este necesar un mediu de reglementare controlat pentru a atenua riscurile. Cercetătorii au găsit benefic faptul că proiectul de lege privind serviciile de crowdfunding a fost deja elaborat și inclus în Planul de acțiuni al Guvernului pentru 2021–2022.<sup>62</sup> Crowdfundingul este una dintre cele mai

<sup>62</sup> [https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg\\_nr.235\\_13.10.2021-engl.pdf](https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg_nr.235_13.10.2021-engl.pdf)

importante reglementări fintech, adoptată în ultimii ani de alte țări, dar încă nu și în Moldova.

Mai mult, stimularea concurenței în sectorul financiar ar atrage operatori fintech naționali și internaționali (noi veniți) și, în consecință, ar diversifica și extinde ofertele locale pentru IMM-uri. Fintech-urile pot oferi IMM-urilor acces la finanțare. În plus, stabilirea unui **sandbox de reglementare** ar permite noilor veniți să experimenteze fără a fi suprasolicitați de cerințele de reglementare în primele etape ale dezvoltării lor și ar dezvolta, de asemenea, **produse fintech cu finanțare cu risc scăzut (noi adaptate)**.

## ACCES LA SERVICIILE DE FINANȚARE A COMERȚULUI (FACTORING ȘI SCRISOARE DE CREDIT)

**Figura 19** arată, mai ales că doar 4% dintre respondenți accesează serviciile de scrisori de credit și, în consecință, 96% nu accesează serviciile de scrisori de credit.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Reflectând în continuare la **Figura 20**, datele arată că niciunul (0%) dintre respondenți nu a accesat vreodată servicii de factoring.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Factoringul și scrisoarea de credit sunt instrumente tradiționale de finanțare a comerțului ce pot fi accesate de IMM-uri.<sup>63</sup> Cadrul legal este în vigoare, nu există obstacole de reglementare în calea utilizării acestor instrumente. În timp ce scrisoarea de credit este un instrument de plată specific (de nișă) utilizat în comerțul internațional, finanțarea pe factură (factoring) este una dintre cele mai vechi forme de creditare. Finanțarea prin factură se potrivește perfect nevoilor IMM-urilor ce nu au garanții atunci când accesează împrumuturi. Aceasta înseamnă că orice IMM-urile își pot vinde creanțele contului unei terțe părți cu reducere, ceea ce devine cel mai bun mod de a te ocupa de constrângeri de lichiditate.

<sup>63</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Letter\\_of\\_credit](https://en.wikipedia.org/wiki/Letter_of_credit)  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Factoring\\_\(finance\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Factoring_(finance))

După cum vedem, nivelul de adoptare a finanțării comerțului de către IMM-uri este foarte scăzut. Pentru a aborda această problemă, trebuie să o împărțim în două componente, în special alfabetizarea financiară a IMM-urilor și digitalizarea finanțării comerțului.

Se pare că IMM-urile trebuie să-și îmbunătățească cunoștințele financiare pentru a valorifica și oportunitățile financiare oferite de instrumentele financiare tradiționale. Cu toate acestea, este de menționat că este necesar un studiu separat pentru evaluarea calității serviciilor de factoring și a ofertelor de factoring de pe piață. S-ar putea ca cauza adoptării scăzute a finanțării pe facturi să fie costurile ridicate, ofertele limitate și alte probleme.

Finanțarea comerțului este remodelată (transformată) de tehnologii inovatoare în era Fintech 3.5. Blockchain poate oferi un singur mecanism pentru urmărirea diferiților pași ai procesului de finanțare a comerțului - comenzi, contracte, documentație, vamă etc. Blockchain permite ca documentația să circule în mod transparent și în siguranță între bănci, companii comerciale și alți participanți. Toate tranzacțiile sunt înregistrate pe blockchain.

De exemplu, **SWIFT** analizează și testează pe larg aplicația potențială a tehnologiei blockchain în industria financiară.<sup>64</sup> În 2016, **Barclays** și compania inovatoare start-up Wave au anunțat că vor deveni primele organizații ce vor executa o tranzacție comercială globală folosind tehnologia blockchain.<sup>65</sup> Prima scrisoare de credit blockchain a fost emisă de Barclays.

În plus, blockchain poate extinde rolul finanțării pe facturi pentru IMM-uri prin utilizarea **contractelor inteligente pe o platformă blockchain deschisă**. Blockchain reduce multe riscuri pentru fiecare tranzacție de factoring, în același timp eficientizează toate operațiunile tranzacționale.

Digitalizarea finanțării comerțului (de ex., **eFactoring**) este o altă **provocare** pentru dezvoltarea sectorului fintech în Moldova.<sup>66</sup> Discuția (sau dezbateră) liberă și deschisă cu părțile interesate relevante este esențială în digitalizarea finanțării comerțului în Moldova. Digitalizarea finanțării comerțului în Moldova trebuie să fie **unul dintre pilonii** Strategiei Naționale Fintech.

## FINTECH - NOI OPORTUNITĂȚI DE AFACERI

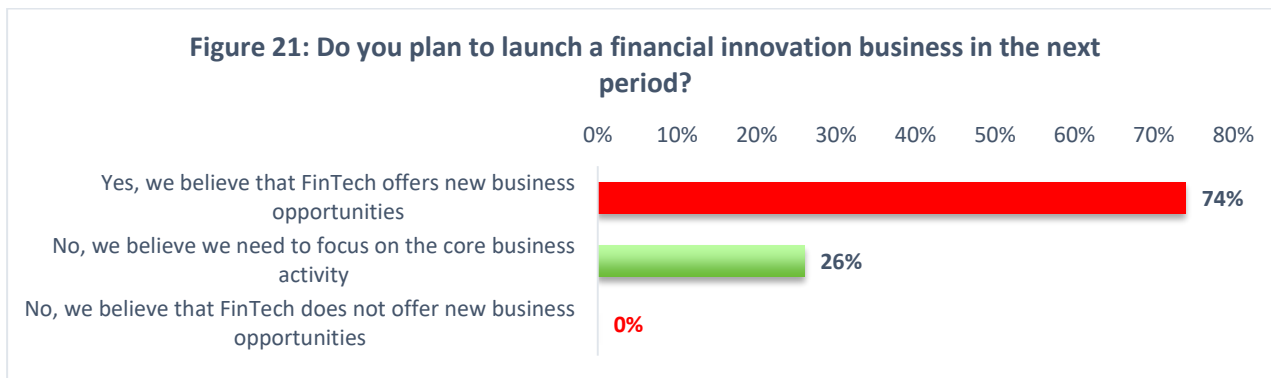
**Figura 21** arată deschiderea respondenților față de lansarea proiectelor de afaceri fintech. Astfel, 74% dintre respondenți și-au declarat deschiderea față de proiectele de afaceri fintech în perioada următoare, iar 26% dintre respondenți consideră că trebuie să se concentreze pe activitatea de bază.

---

<sup>64</sup> [https://www.swift.com/your-needs/data-and-technology/distributed-ledger-technology-dlt-file:///C:/Users/User/Downloads/swift\\_position\\_pape\\_dlts.pdf](https://www.swift.com/your-needs/data-and-technology/distributed-ledger-technology-dlt-file:///C:/Users/User/Downloads/swift_position_pape_dlts.pdf)

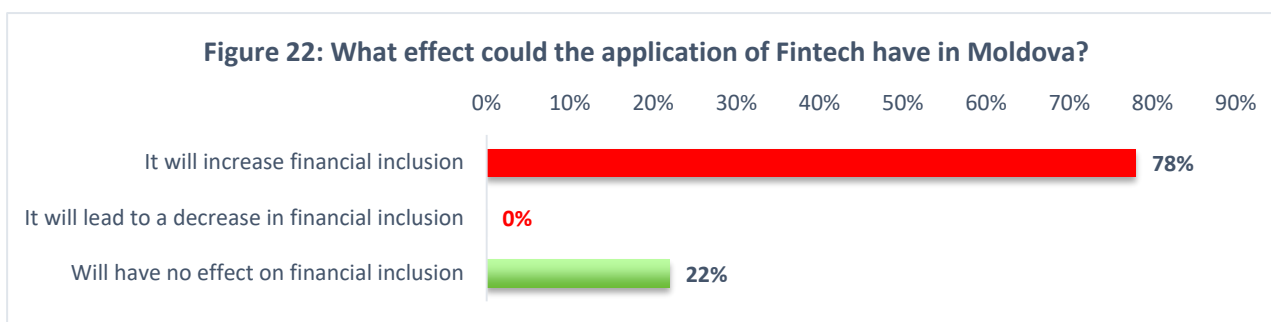
<sup>65</sup> <https://www.barclayscorporate.com/insights/innovation/blockchain-revolution-in-trade-finance/>

<sup>66</sup> <https://www.unicreditbulbank.bg/en/unicreditfactoring/factoring/efactoring/>



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Pe de altă parte, în **Figura 22**, 78% dintre respondenți consideră că Fintech va mări incluziunea financiară, 22% dintre respondenți cred că Fintech **nu va afecta** incluziunea financiară și niciunul (0%) dintre respondenți consideră că Fintech va duce la scăderea incluziunii financiare. .



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Deschiderea IMM-urilor către noi idei de afaceri și o bună înțelegere a mecanismelor de incluziune financiară sună promițătoare și încurajatoare în contextul consolidării și dezvoltării fintech-ului în Moldova.

Părăsim era **Incluziunii Financiare 3.0**<sup>67</sup>era, în care ar trebui să ne concentrăm pe segmentul cu venituri mici, pe cei nebancați (fără acces la servicii bancare) și subbancați (cu acces insuficient la servicii bancare),<sup>68</sup> și IMM-uri, unde **fintech-ul joacă rolul de facilitator și accelerator**. Tehnologia inovatoare și digitalizarea sunt instrumente majore pentru stimularea incluziunii financiare. Acestea contribuie la accesibilitatea serviciilor financiare pentru un număr mai mare de clienți și IMM-uri.

În general, incluziunea financiară urmărește să-i includă pe cei nebancați și subbancați, să îmbunătățească experiența clienților bancați și să acționeze ca un facilitator și accelerator al creșterii economice.

În concluzie, este util să subliniem faptul că pentru a crește incluziunea financiară în

<sup>67</sup> <file:///C:/Users/User/Downloads/fintech-a-game-changer-for-financial-inclusion-april-2019.pdf>

*Evoluția incluziunii financiare:*

*Incluziunea financiară 1.0* Se referă la sfârșitul anilor 1970, când microcreditul a devenit o dovadă a conceptului că gospodăriile sărace și cu venituri mici sunt bancabile.

*Incluziunea financiară 2.0* Instituțiile de microfinanțare au devenit scalabile și viabile comercial prin tehnologia informațională și automatizarea prin back-office în anii 1990.

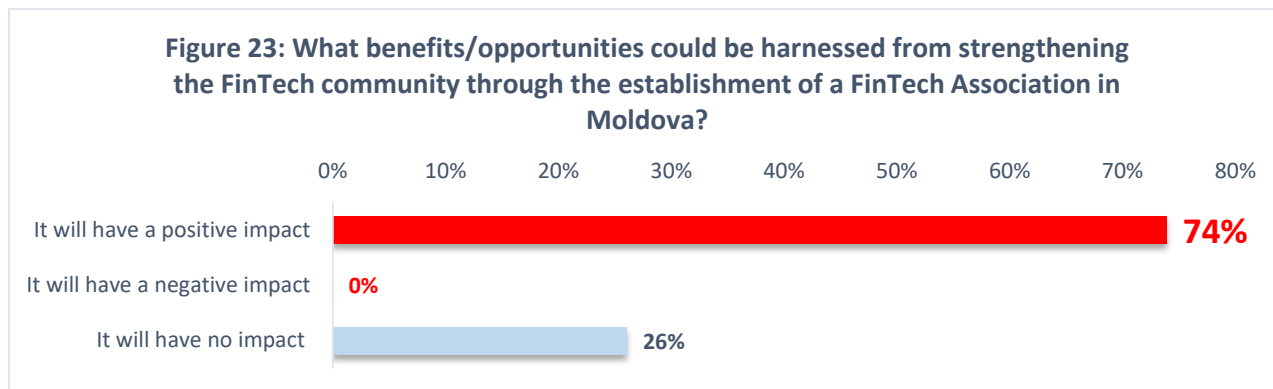
*Incluziunea financiară 3.0* Înseamnă că ne menținem concentrarea pe segmentul cu venituri mici, pe segmentul ne(sub)bancați și pe microîntreprinderile mici și mijlocii (IMMM-uri), unde fintech-ul joacă un rol esențial în creșterea exponențială a extinderii.

<sup>68</sup> <https://www.investopedia.com/how-to-go-from-unbanked-or-underbanked-to-banked-5096964>

Moldova, trebuie să permitem integrarea deplină a serviciilor fintech în sectorul financiar și să facem serviciile financiare mai accesibile unui număr mai mare de clienți și IMM-uri.

## CONSOLIDAREA COMUNITĂȚII DE TEHNOLOGIE FINANCIARĂ (FINTECH) PRIN ÎNFIINȚAREA UNEI ASOCIAȚII FINTECH

Nu în ultimul rând, **Figura 23** arată că 74% dintre respondenți (IMM-uri) consideră că înființarea Asociației Naționale Fintech va avea un impact pozitiv asupra dezvoltării sectorului fintech în Moldova, iar 26% dintre respondenți consideră că înființarea Asociației Naționale Fintech nu va avea niciun impact, iar niciunul (0%) dintre respondenți nu consideră că înființarea Asociației Naționale Fintech va avea un impact negativ.



Sursa: Autorul pe baza sondajului

Ni se pare plăcut și benefic faptul că marea majoritate a respondenților (comunitatea IMM-urilor) au apreciat pozitiv înființarea unei Asociații naționale Fintech în Moldova. Acest feedback este foarte important în contextul studiului de fezabilitate (realizat în cadrul acestei lucrări de cercetare) pentru dezvoltarea unei Asociații Fintech independente în Moldova (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredit etc.) care ar trebui să permită un angajament mai eficient din partea Industriei Fintech cu Guvernul și Autoritățile de reglementare privind dezvoltarea plăților Fintech pentru sectorul comerțului electronic și, la rândul său, pentru a ajuta la diversificarea ca atare a serviciilor financiare ale Moldovei.

### 2.2.5 Forțe motrice ale Fintech

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. „Open banking” și respectiv Open API pentru acces la un cont (XS2A);
2. „Open Finance” (nivelul următor la „Open Banking”);
3. ID digital „E- Cunoaște-ți clientul (eKYC)”;
4. RegTech și SubTech – îmbunătățiți procesul de conformitate.

De menționat că Banca Națională și Oficiul pentru Prevenire și Luptă Împotriva Spălării Banilor au apreciat pozitiv *open banking*-ul.

În plus, aceeași întrebare de cercetare a fost adresată băncilor existente și instituțiilor de microfinanțare și companiilor fintech. Într-o oarecare măsură, rezultatul interviurilor cu părțile interesate a fost previzibil având în vedere experiența altor piețe emergente. În multe alte industrii bancare tradiționale, fintech-ul este considerat o **inovație impusă** și este

considerată o amenințare la adresa existenței lor. Băncile existente consideră companiile fintech o **amenințare**, deoarece trebuie să ofere acces la datele clienților prin intermediul **API-urilor deschise**. Startup-urile Fintech provoacă sistemul bancar tradițional, oferind servicii financiare personalizate și îmbunătățind experiența clienților.

De menționat că marea majoritate a băncilor au ignorat interviul. Chiar și băncile care au acceptat interviul au menționat că există riscul ca unele bănci să refuze implementarea Open API. Mai mult, unele dintre băncile intervievate nu știau despre existența proiectului de lege privind open banking. De menționat că băncile care au acceptat interviul și companiile Fintech apreciază open banking-ul și îl iau ca pe o provocare.

Cu toate acestea, se pare că suntem foarte aproape de a face **primul pas uriaș** în dezvoltarea fintech deoarece proiectul Legii privind serviciile de plată și moneda electronică (nr.199MF/BNM/2020) a fost aprobat de Parlament în primă lectură.

În *capitolul 2.2.1, constatarea de reglementare nr. 1*, cercetătorii au oferit **opt recomandări speciale** pentru implementarea corectă a proiectului de lege privind serviciile de plată și moneda electronică. Trebuie să învățăm din eșecurile altora.

În timp ce Open Banking „**este aici pentru a rămâne**”, Open Finance „**va veni foarte curând**”. În termeni simpli, **Open Finance este următorul pas în călătoria Open Banking**. Datele financiare, cum ar fi ipotecii, economii, pensii, asigurări și credit de consum - practic întreaga amprentă financiară - ar putea fi deschise pentru API-uri terțe de încredere dacă utilizatorul este de acord. Open Banking permite aplicațiilor să acceseze datele despre tranzacții din conturile bancare și serviciile de plată, astfel încât să puteți „muta, gestiona și câștiga mai mult din banii dvs.” ([openbanking.org.uk](https://openbanking.org.uk)).<sup>69</sup>

Ca și în cazul Open Banking-ului, băncile ce au acceptat interviul și companiile Fintech apreciază Open Finance și îl iau ca pe o provocare. Băncile intervievate au remarcat că există riscul ca unele bănci să refuze implementarea Open Finance.

Există îndoieli că Open Finance este următorul pas în Open Banking și trebuie să fie pe **agenda Fintech** (National Fintech Strategy).

Când vine vorba de servicii financiare, identificarea (onboarding) este primul pas în construirea unei relații cu clientul. **eKYC** este expresia folosită pentru a descrie digitalizarea și concepția electronică și online a proceselor KYC (procesul de identificare și verificare a identității clientului).<sup>70</sup> eKYC (E- Cunoaște-ți clientul - Electronic Know Your Customer) este procesul de la distanță, fără hârtie, ce minimizează costurile și birocrația tradițională necesare în procesele KYC.<sup>71</sup>

Cadrul de reglementare pentru eKYC nu este în vigoare în acest moment. eKYC este prevăzută în acțiunea nr.35 din Foaiă de parcurs.<sup>72</sup> Cu toate acestea, autoritatea de reglementare lucrează în prezent la proiectul de modificare. Toate părțile interesate intervievate sunt în favoarea implementării eKYC. Implementarea eKYC va fi următorul mare pas în dezvoltarea fintech în Moldova.

---

<sup>69</sup> <https://fastpayltd.co.uk/blog/what-is-open-finance/#:~:text=In%20simple%20terms%2C%20Open%20Finance,party%20APIs%20if%20you%20agree.>

<sup>70</sup> <https://www.electronicid.eu/en/blog/post/what-is-ekyc/en>

<sup>71</sup> Ibidem

<sup>72</sup> <https://consecn.gov.md/wp-content/uploads/2021/08/FOAIE-DE-PARCURS-PENTRU-STIMULAREA-DIGITALIZ%C4%82RII-ECONOMIEI-%C8%98I-DEZVOLT%C4%82RII-COMER%C8%9AULUI-ELECTRONIC.pdf>  
CONSOLIDAREA COMUNITĂȚII FINTECH ÎN REPUBLICA MOLDOVA [EBRD.COM/MOLDOVA](https://EBRD.COM/MOLDOVA)



## 2.2.6 Impactul fintech

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. *Oportunități și amenințări ce decurg din Fintech pentru instituțiile financiare;*
2. *Impactul dezvoltării fintech asupra modelului de afaceri al băncilor existente;*
3. *Oportunități și amenințări ce decurg din fintech pentru instituțiile de plată și instituțiile de monedă electronică;*
4. *Parteneriate cu orice instituție financiară și/sau alți operatori FinTech.*

**De la început, trebuie menționat că, referitor la impactul Fintech asupra instituțiilor financiare, Banca Națională a Moldovei a afirmat:**

*„Alternativa oferită de companiile fintech vine cu oportunități de schimbare în sectorul financiar. Noile soluții introduse pe piață vor crește concurența, eficiența operațională, un acces mai bun la finanțare și vor îmbunătăți incluziunea financiară pentru consumatorii conectați digital.”*

**Interviul a arătat că băncile au o bună înțelegere a oportunităților, amenințărilor și impactului fintech-ului. Acest fapt aduce o lumină asupra stării actuale a dezvoltării fintech.**

Fintech, inclusiv, dar fără a se limita la acestea, include acum diferite sectoare și industrii, cum ar fi întregul sector financiar și piețele cu amănuntul și angro.

Băncile trebuie să își ajusteze modelele de operare și să se adapteze la noile realități prin:

1. *Remodelarea (transformarea) serviciilor financiare și îmbunătățirea experienței clienților și parteneriatul cu companiile FinTech;*
2. *Adoptarea noilor tehnologii prin digitalizarea operațiunilor de back-, middle- și front-office va reduce costurile.*

Băncile trebuie să își ajusteze modelele de afaceri prin furnizarea de servicii și produse mai bune clienților. Pentru a face acest lucru, băncile trebuie să treacă de la „servicii centrate pe produs” la „**servicii centrate pe client**”. Ni s-a părut benefic că unele bănci au început implementarea unor servicii financiare personalizate (adaptate).

Crearea unui ecosistem de parteneri va duce cu siguranță la dezvoltarea sectorului fintech. După cum vedem din interviul părților interesate, se pare că există niște „spărgătoare de gheață” pe piață. Există lumină la capătul tunelului care aduce optimism. Totuși, reticența băncilor de a participa trebuie să fie depășită prin stimularea concurenței, adică prin egalizarea condițiilor de concurență de către autoritatea de reglementare. Open banking-ul este primul pas în contextul **nivelării condițiilor de concurență**. Mai mult, faptul că unele bănci sunt „**orientate spre fintech**” va **stimula concurența între bănci**. Băncile „orientate spre Fintech” vor cataliza competiția dintre bănci, în afară de companiile fintech. Trebuie subliniat că băncile ce ignoră oportunitățile fintech riscă să piardă cota de piață. Exemple de potențială colaborare fintech sunt plățile inter pares, activitățile de crowdfunding etc.

**În plus, referitor la impactul dezvoltării Fintech asupra modelului de afaceri al subiectului implicat, Banca Națională a Moldovei a declarat:**

*Impactul companiilor Fintech este unul puternic asupra sistemului bancar tradițional, oferind noi soluții financiare în care soluțiile financiare tradiționale nu sunt dispuse să*

*își asume riscuri. Ca urmare, băncile existente vor fi forțate să se adapteze la schimbarea comportamentului clienților.*

Un aspect cheie al Fintech este că vine cu o **reducere a costurilor**, nu doar pentru instituțiile financiare, ci și pentru consumator. La rândul său, fintech-ul face întregul sector financiar mai competitiv și mai eficient. **Toate măsurile de reducere a costurilor trebuie implementate de toți actorii din sectorul financiar.** Pe lângă faptul că serviciile financiare în Moldova nu sunt centrate pe client, în plus, serviciile financiare nu sunt accesibile și eficiente. Sondajul realizat de cercetători în cadrul acestei lucrări de cercetare a arătat că 74% dintre respondenți tânjesc după o modalitate digitală de a furniza servicii financiare (**Figura 6**), 85% tânjesc după servicii financiare automatizate (**Figura 7**) și 82% dintre respondenți tânjesc după servicii financiare personalizate (**Figura 7**).<sup>11</sup> În plus, IMM-urile au ridicat un semnal roșu furnizorilor de servicii de plată, băncilor și instituțiilor de microfinanțare (**Figurile 10, 13, și 15**) despre **calitatea serviciilor lor**. Din toate aceste motive, este nevoie de schimbare, dar nu se poate produce de la sine, jucătorii de pe piață trebuie să se gândească cu atenție la problemă. Am găsit benefic faptul că, recent, proiectul de modificare a Legii instituțiilor de credit nebancaire a fost aprobat de Parlament în prima lectură.<sup>73</sup> Scopul modificării este reducerea abuzurilor din partea instituțiilor de credit nebancaire în furnizarea de servicii financiare clienților lor. Acesta este un pas înainte în transformarea serviciilor financiare, cu toate acestea, trebuie depuse mai multe eforturi în acest sens.

**Autoritățile de reglementare și Asociația Națională FinTech ar trebui să monitorizeze și să evalueze impactul FinTech** asupra modelelor de afaceri ale instituțiilor de credit și răspunsul acestora la adoptarea inovației. Autoritățile de reglementare și Asociația Națională Fintech, în special, trebuie să monitorizeze și să evalueze:

1. Cum evoluează relația dintre băncile existente, companiile fintech și noii veniți?
2. Ce amenințări la adresa viabilității modelelor de afaceri bancare există în contextul dezvoltării FinTech și cum pot fi atenuate?
3. Ce noi modele de afaceri apar în sectorul financiar în urma dezvoltării FinTech?

În acest sens, autoritatea de reglementare și Asociația Națională Fintech vor întreprinde următorii pași:

1. Susținerea interviurilor cu jucătorii de pe piață;
2. Elaborarea de studii/rapoarte tematice privind schimbările aduse modelelor de afaceri ale băncilor existente;
3. Elaborarea îndrumărilor și recomandărilor specifice.

**Viitorul (transformarea) serviciilor financiare** în Moldova trebuie să fie unul dintre pilonii Strategiei Naționale Fintech.<sup>74</sup> O abordare zilnică a activității este obligatorie pentru reglementarea problemelor sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

## 2.2.7 Deschiderea pieței și stimularea concurenței

<sup>73</sup> <https://juridicemoldova.md/13224/modificarea-legii-privind-activitatea-bancilor-si-legii-cu-privire-la-organizatiile-de-creditare-nebancaire-votata-in-prima-lectura.html>

<sup>74</sup> <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>

Ar trebui să începem prin a menționa că revizuirea reglementării, în ceea ce privește fintech-ul, a scos la iveală faptul că avem o piață unilaterală (anti-competitivă). O piață unilaterală înseamnă un sector financiar plin de bănci existente, instituții de microfinanțare, companii de asigurări și un număr foarte limitat de companii fintech (societăți de inovare). Moldova este în afara radarului fintech. Conform Clasamentului Global Fintech 2021 al findexable, Moldova se află pe locul 251 din 264 (clasamentul orașelor).<sup>75</sup> Acest fapt ridică probleme de concurență. Pentru a schimba „statu quo-ul”, cercetătorii au concluzionat că dezvoltarea unei piețe cu două laturi este crucială pentru dezvoltarea fintech.

Piețele bilaterale înseamnă **integrarea companiilor startup-uri fintech în sectorul financiar**, precum și piețele de retail și angro. O abordare bilaterală a pieței ar egala condițiile de concurență (adică, echilibrul sectorial). Legislația din zilele noastre nu oferă acoperire legală companiilor fintech. Este util să subliniem că incertitudinea de reglementare descurajează investițiile (noi venituri) și adoptarea fintech de către consumatori. Este vital să se elimine barierele existente de reglementare și nereglementare ce împiedică în prezent progresul fintech.

Totuși, trebuie menționat că proiectul de Lege privind serviciile de plată și moneda electronică a fost aprobat de Parlament în primă lectură, proiectul de Lege privind serviciile de crowdfunding (finanțare participativă) a fost deja elaborat și inclus în Planul de acțiuni al Guvernului pentru 2021–2022. Aceasta înseamnă că a fost făcut primul pas mic către o piață cu două laturi. Cu toate acestea, proiectele de lege menționate mai sus nu sunt suficiente și multe alte legi trebuie să fie ajustate sau adoptate.

Inovația fintech dă naștere unor noi venituri în sectorul financiar. Intrările pe noi piețe trebuie să fie luate în considerare de către autoritatea de reglementare pentru a dezvolta o piață bilaterală. Oarecum, sistemele cu o **mai mare intrare străină și mai puține restricții de intrare și activitate tind să fie mai competitive**, confirmând faptul că contestabilitatea – lipsa barierelor de intrare și de ieșire – determină concurența efectivă.<sup>76</sup>

Prin urmare, barierele de reglementare și nereglementare trebuie eliminate pentru a încuraja noii venituri.

În ceea ce privește deschiderea pieței, distingem următoarele bariere:

1. Generale: Acces la justiție/ușurință în a face afaceri;
2. Specifice: Bariere la intrare (reglementări de intrare pe piață) pentru noii venituri nerezidenți și pentru noii venituri rezidenți.

Vom analiza și evalua barierele specifice de intrare pentru operatorii internaționali Fintech (bănci digitale, furnizori de servicii de plată și alte companii fintech). Barierele generale nu fac obiectul acestei lucrări de cercetare. Din punct de vedere al barierelor de reglementare și nereglementare, deschiderea pieței internaționale pentru operatorii internaționali Fintech este evaluată în această lucrare de cercetare.

### **Bariere de reglementare:**

1. **Peisajul juridic.** În primul rând, revizuirea juridică a relevat că așa-numita „**legislația de abilitare fintech**” nu este în vigoare. De fapt, **fundația fintech nu există**. Nu putem vorbi de fintech dacă nu există open banking, licențiere pentru digital banking,

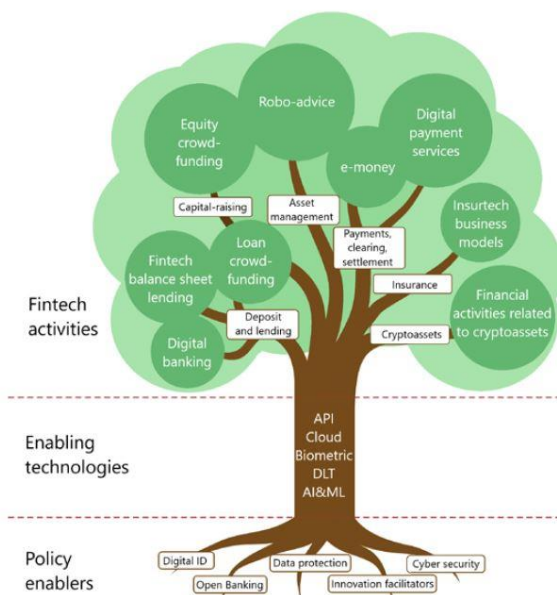
<sup>75</sup> [https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/06/Global-Fintech-Rankings-2021-v1.2\\_30\\_June.pdf](https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/06/Global-Fintech-Rankings-2021-v1.2_30_June.pdf)

<sup>76</sup> Stijn Claessens, Observatorul de cercetare al Băncii Mondiale, Vol. 24, nr. 1 (feb. 2009), p. 83-118 (36 pagini)

crowdfunding bazat pe capital propriu, creditare inter pares, **asigurări inter pares**, insurtech, eKYC, finanțare deschisă, cripto-active etc.

**2. Costurile de intrare pe piață și rigorile de licențiere.** Autoritatea de reglementare ar trebui să ia în considerare, pe lângă reglementările înalte, deschiderea pieței și pentru noii veniți. O piață deschisă se caracterizează prin absența tarifelor, taxelor, cerințelor de licențiere și a oricăror alte reglementări. Autoritatea de reglementare ar trebui să ia în considerare criterii precum dimensiunea pieței, puterea de cheltuieli a clienților, populația, incluziunea financiară etc. De exemplu, rigorile de licență pentru licențele bancare sunt ridicate având în vedere dimensiunea pieței din Moldova.

Fintech tree: a taxonomy of the fintech environment



IMAGINEA 4. Arborele Fintech

Sursa: Personalul Institutului de Stabilitate Financiară (FSI).<sup>77</sup>

### Bariere nereglementare:

**1. Medii Sandbox ca facilitatori de inovare.** FinTech și instituțiile financiare pot testa inovațiile într-un mediu controlat, cu reglementări mai puțin oneroase.<sup>78</sup> Sandbox reduce timpul și costurile de introducere pe piață, evaluează riscurile produselor fintech și evaluează echilibrul dintre riscuri și restricțiile de reglementare.

**2. Hub de inovare Fintech ca facilitator de inovare.** Centrele de inovare oferă o schemă specifică, prin care firmele se pot implica cu autoritatea de supraveghere pentru a ridica întrebări și a solicita clarificări sau îndrumări neobligatorii cu privire la problemele legate de FinTech.<sup>79</sup> În multe jurisdicții, centrele de inovare fintech servesc ca o condiție prealabilă pentru accesarea sandbox-ului de reglementare.

**3. Cererea de servicii financiare:** dimensiunea pieței, puterea de cheltuieli a clienților, populația, incluziunea financiară etc.

<sup>77</sup> <https://www.bis.org/fsi/publ/insights23.pdf>

<sup>78</sup> <https://www.lb.lt/en/news/inter-pares-insurance-platform-the-first-innovation-tested-in-the-bank-of-lithuania-s-regulatory-sandbox>  
[https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166\\_2018%2009%2019\\_EN.pdf](https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166_2018%2009%2019_EN.pdf)

<sup>79</sup> <https://www.bankofgreece.gr/en/main-tasks/supervision/fintech-innovation-hub>

**4. Accesul la talente.**

**5. Acces la capitalul de pornire.**

**6. Regulator prietenos cu inovația.** Autoritatea de reglementare trebuie să promoveze și să încurajeze o mentalitate organizațională inovatoare, flexibilă și favorabilă inovației.

**7. Bariere generale la intrare,** cum ar fi accesul la justiție și ușurința de a face afaceri.

**8. Reprezentarea industriei.** Sectorul Fintech nu este reprezentat de o asociație Fintech puternică.

**9. Mediul politic.** Război în Ucraina.

Unul dintre scopurile acestei lucrări de cercetare este de a atrage soluții internaționale pentru servicii de plată.

**De la început, trebuie subliniat că, referitor la oportunitățile și amenințările generate de fintech pentru Instituțiile de plată și Instituțiile de monedă electronică, Banca Națională a Moldovei a afirmat:**

*„Instituțiile de plată și instituțiile de monedă electronică pot fi considerate Fintech în domeniul serviciilor de plată, dar ele sunt licențiate să furnizeze servicii de plată.*

*Oportunitățile acestora ce decurg din soluțiile Fintech pleacă de la dezvoltarea de soluții tehnice atât pentru activitățile lor, cât și pentru bănci, adică o adaptare mai rapidă a produselor și serviciilor financiare la nevoile consumatorilor, posibilitatea de a oferi servicii financiare la condiții mai atractive (preț mai mic, calitatea mai mare a serviciilor etc.), o mai bună integrare a sistemului financiar intern în sistemul global și o creștere a competitivității sale internaționale.*

*Desigur, există și anumite amenințări ce decurg din activitățile Fintech, ce se referă la asigurarea protecției datelor cu caracter personal dar și la prevenirea spălării banilor, garantarea securității cibernetice a sistemului financiar bancar, dezvoltarea cadrului de reglementare și supraveghere în asumarea unor riscuri substanțiale mai puțin cunoscute de către autoritatea de reglementare, ceea ce poate afecta întregul sistem macroeconomic.”*

Pentru a evalua oportunitățile de extindere a furnizării de soluții de plată online și potențialul de a atrage în Moldova soluții internaționale FinTech, inclusiv soluții elaborate pentru femei, echipa de cercetare a trimis o invitație pentru un interviu următoarelor bănci digitale internaționale și furnizorilor de servicii de plată:

Bănci digitale - Revolut (Marea Britanie, UE), Monzo (Marea Britanie), Monobank (Ucraina), Todobank (Ucraina);

Furnizori de servicii de plată - Stripe (SUA, Irlanda), Square (SUA), Due (SUA), Paypal (SUA), Portmone (Ucraina), Platon (Ucraina).

Până acum, niciuna dintre băncile digitale invitate nu a acceptat invitația la interviu. În consecință, acest lucru face imposibilă efectuarea unei evaluări relevante (pe baza interviurilor) a barierelor de reglementare și nereglementare (deschiderea pieței) ce împiedică în prezent intrarea noilor veniți pe piața moldovenească.

În ceea ce privește furnizorii de servicii de plată nerezidenți, au fost identificate următoarele constatări:

1. **Paypal** operează pe teritoriul Moldovei printr-un parteneriat cu băncile locale. Nu deține nicio licență pe teritoriul Republicii Moldova. Paypal oferă atât conturi individuale, cât și conturi de afaceri.<sup>80</sup>
2. **Portmone** (Ucraina) – a luat în considerare intrarea pe piața Moldovei înainte de războiul din Ucraina. Potrivit Portmone, principala barieră la intrarea în Moldova este lipsa infrastructurii de plăți dezvoltate.
3. **Stripe** nu ia în considerare intrarea pe piața moldovenească. Stripe a declarat, „*ca companie în creștere, pur și simplu nu putem participa la toate oportunitățile grozave ce ne ies în cale*”.
4. Până acum, nu a fost primit niciun feedback de la **Square, Due și Platon**.

Având în vedere acest lucru, trebuie menționat că metodele de cercetare pentru colectarea datelor din această lucrare de cercetare sunt interviurile (primare), observația (primare) și studiile relevante (secundare). În continuare, evaluarea oportunităților de extindere a furnizării de soluții de plată online și potențialul de a atrage în Moldova soluții internaționale FinTech, inclusiv soluții dezvoltate pentru femei, se bazează pe observații și studii relevante în domeniul fintech.

Având în vedere datele generate de interviuri, se pare că în acest moment este greu să atragi soluții internaționale din cauza următoarelor fapte:

**În primul rând**, legislația de abilitare Fintech nu există. Acesta este unul dintre pilonii dezvoltării fintech. Companiile mari sunt „**determinate de venituri**”. În primul rând, trebuie să ne facem „temele de fintech” înainte de a încerca să atragem soluții internaționale fintech. Trebuie să facem rebranding în sectorul nostru financiar făcându-l „sector financiar orientat spre inovare”. Marketingul pentru atragerea de soluții internaționale FinTech în Moldova nu există, așa că nu suntem pe radarul investițiilor.

**În al doilea rând**, trebuie să implementăm „**cartea de vizită pentru piața fintech**” - sandbox, hub de inovare, open banking, open finance și să reglementăm licențele bancare digitale. O soluție pentru atragerea de noi soluții este testarea transfrontalieră în sandbox (Bana Lituania).<sup>81</sup>

**În al treilea rând**, **costurile de intrare pe piață și cerințele de reglementare trebuie revizuite**. De exemplu, Revolut Bank operează acum pe 28 de piețe din UE cu o singură licență.<sup>82</sup> Acesta este un exemplu viu de stimulent de reglementare și stimulent financiar.

**În al patrulea rând**, trebuie oferite stimulente de reglementare și financiare pentru companiile de inovare fintech. Am considerat că acțiunea nr.38 din foaia de parcurs este deosebit de promițătoare, în special aplicarea stimulentului fiscal IT Park pentru Fintech și

---

<sup>80</sup> <https://www.paypal.com/en/webapps/mpp/country-worldwide>

<sup>81</sup> <https://www.lb.lt/en/news/global-financial-innovation-network-invites-firms-to-participate-in-cross-border-testing>

<sup>82</sup> <https://www.revolut.com/en->

[US/news/revolut-launches-as-a-bank-in-10-western-european-markets-now-available-in-28-countries](https://www.revolut.com/en-us/news/revolut-launches-as-a-bank-in-10-western-european-markets-now-available-in-28-countries)



eCommerce.<sup>83</sup> De asemenea, sunt necesare stimulente fiscale pentru schema de deducere fiscală a investitorilor îngeri FinTech și alte stimulente financiare.

## 2.2.8 Rolul autorității de reglementare în dezvoltarea sectorului fintech

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. *Îmbunătățirea structurii organizatorice a reglementatorului;*
2. *Dezvoltarea capacităților și a abilităților;*
3. *Implicarea și sensibilizarea autorității de reglementare;*
4. *Cadre de reglementare și stimulente.*

Autoritatea de reglementare are un rol cheie în dezvoltarea sectorului fintech în Moldova.<sup>84</sup> Autoritățile de reglementare trebuie să ia acțiuni politice imediate și îndrăznețe în următoarele domenii:

### ***Îmbunătățirea structurii organizatorice a reglementatorului***

În era Fintech 3.5, este foarte recomandat să se evalueze structurile organizaționale existente pentru a evalua dacă acestea pot sprijini suficient reglementarea dezvoltărilor sectorului FinTech. În multe alte țări, autoritățile de reglementare și-au modificat structurile organizaționale pentru a se conforma mai bine peisajului serviciilor financiare în evoluție rapidă prin înființarea de unități Fintech sau grupuri operative. Cercetătorii consideră că crearea grupului operativ este un pas fundamental către dezvoltarea sectorului fintech și reducerea incertitudinii de reglementare pentru fintech.<sup>85</sup>

### ***Dezvoltarea capacităților și abilităților***

Următoarele măsuri trebuie luate de către autoritatea de reglementare:

1. Regulator prietenos inovației. Să promoveze și să încurajeze o mentalitate organizațională inovatoare, flexibilă și favorabilă inovației;
2. Dezvoltarea continuă a capacității autorităților de reglementare (perfecționare și recalificare). Dezvoltarea (prin conectarea cu parteneri internaționali de cunoștințe pentru programe de formare) unei înțelegeri interne adecvate a utilizării tehnologiei în serviciile financiare și a potențialelor riscuri și oportunități asociate;
3. Consolidarea continuă a capacităților jucătorilor de pe piață (perfecționare și recalificare). Companiile ce se conduc de FinTech ar trebui să investească în programe de formare FinTech pentru a dezvolta abilitățile angajaților lor și ale altor talente locale;
4. Realizarea unei campanii de alfabetizare pentru IMM-uri și persoane fizice (având în vedere că zonele rurale și femeile sunt cele mai excluse) pentru a disemina informații despre diferitele tipuri de produse și servicii FinTech, inclusiv beneficiile și riscurile acestora:

---

<sup>83</sup> <https://consecon.gov.md/wp-content/uploads/2021/08/FOAIE-DE-PARCURS-PENTRU-STIMULAREA-DIGITALIZ%C4%82RII-ECONOMIEI-%C8%98I-DEZVOLT%C4%82RII-COMER%C8%9AULUI-ELECTRONIC.pdf>

<sup>84</sup> [https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI\\_FinTech\\_SR\\_ISBN\\_digital.pdf](https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI_FinTech_SR_ISBN_digital.pdf)  
[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/978396/KalifaReviewofUKFintech01.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/978396/KalifaReviewofUKFintech01.pdf)

<sup>85</sup> [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176_EN.pdf)



- a) Adoptarea **tehnologiilor fintech** de către IMM-uri și persoane fizice;
- b) Adoptarea **plăților digitale** de către IMM-uri și persoane fizice;
- c) Adoptarea **Equity crowdfunding** (acumularea fondurilor de capital) de către IMM-uri și persoane fizice;
- d) Adoptarea **creditării inter pares** de către IMM-uri și persoane fizice;
- e) Adoptarea **finanțării comerțului** de către IMM-uri;
- f) Emiterea **ghidurilor** privind utilizarea plății digitale pentru IMM-uri.

### ***Activități de implicare și comunicare ale autorității de reglementare***

Următoarele măsuri trebuie luate de către autoritatea de reglementare:

1. Crearea unei harte a părților interesate pentru a identifica punctele focale pentru coordonarea în industrie;
2. Asigurarea coordonării inter-funcționale între autoritățile de reglementare și de supraveghere;
3. Menținerea unui dialog privat-public cu Asociația Națională Fintech;
4. Implicarea activă și inițiativele de comunicare cu participanții din industrie și participarea la evenimente din industrie vor ajuta autoritățile de reglementare să rămână la curent cu cele mai recente tendințe FinTech;
5. Conectarea cu programe de incubatoare, acceleratoare, laboratoare de inovare și spații de lucru în comun pentru a aduce start-up-uri FinTech;
6. Adoptarea (abordare trans-sectorială) a unei Strategii Naționale Fintech pentru dezvoltarea sectorului Fintech (toate domeniile de inovare) în Moldova;
7. Cooperarea cu colegii internaționali de reglementare prin semnarea unui memorandum de înțelegere specific pentru Fintech (furnizarea transfrontalieră de servicii financiare) – construirea de punți Fintech. FinTech-urile tind să se extindă la nivel internațional. Prin urmare, atunci când intră pe noi piețe, FinTech-urile pot întâmpina obstacole de reglementare. Astfel, unele autorități de reglementare cooperează pentru a promova conexiunile și integrarea financiară, valorificând reciproc reglementările și infrastructura financiară existentă pentru a optimiza eficiența operațională și a costurilor;
8. Alăturarea rețelei globale de inovare financiară (GFIN) – „Global Sandbox”.<sup>86</sup> GFIN a fost creată pentru a oferi firmelor inovatoare o modalitate mai eficientă de a interacționa cu autoritățile de reglementare, ajutându-le să navigheze între țări în timp ce caută să extindă și să testeze idei noi. GFIN a creat și un nou mijloc de cooperare între autoritățile de reglementare a serviciilor financiare pentru a lucra pe subiecte legate de inovare, împărțind diferite experiențe și abordări;
9. GFIN Cross-Border Testing (testare transfrontalieră în sandbox-ul de reglementare<sup>87</sup>) oferă posibilitatea de a testa produse, servicii sau modele de afaceri inovatoare în mai multe țări sau jurisdicții.

### ***Cadre de reglementare și stimulente***

Următoarele măsuri trebuie luate de către autoritatea de reglementare:

<sup>86</sup> <https://www.thegfin.com/>

<sup>87</sup> <https://www.lb.lt/en/news/global-financial-innovation-network-invites-firms-to-participate-in-cross-border-testing>

1. **Rebranding** a sectorului financiar făcându-l un „sector financiar orientat spre inovare”. A ține pasul cu peisajul financiar ce evoluează rapid;
2. Trecerea la un **perimetru de reglementare flexibil** pentru sectorul Fintech. Trecerea de la abordarea bazată pe reguli la abordarea bazată pe principii în procesul de reglementare;
3. Adoptarea și implementarea la timp a **pachetului legislativ Fintech** (integrarea serviciilor fintech în sectorul financiar). A se lua în considerare emiterea de orientări cu privire la utilizarea inovatoare a tehnologiei în serviciile financiare, inclusiv utilizarea DLT/Blockchain și a inteligenței artificiale;
4. Autoritățile de reglementare și Asociația Națională FinTech ar trebui să monitorizeze și să evalueze **impactul FinTech asupra modelelor de afaceri ale instituțiilor de credit** și răspunsul acestora la adoptarea inovației;
5. A se lua în considerare utilizarea **RegTech, SupTech** sau alte abordări inovatoare pentru a eficientiza conformitatea cu reglementările;
6. Promovarea stimulentei pentru investitorii și start-up-urile orientate spre Fintech și pentru finanțarea FinTech-urilor:
  - a) **Coborârea pragului de licență** pentru micii furnizori de servicii de plată și bănci digitale.
  - b) Adoptarea Regulamentului privind digital banking (**licențe bancare digitale personalizate sau licențe bancare etapizate (asistate)**).
  - c) Lansarea facilitatorilor de inovare: **hub de inovare, sandbox** cu drepturi depline („Carte de vizită pentru piața Fintech”)
  - d) Aplicarea **stimulentului fiscal IT Park** companiilor Fintech.
  - e) Aplicarea de stimulente fiscale pentru **schema de deducere fiscală** a investitorilor înțeri FinTech.
  - f) Aplicarea finanțării legate de impact - „**Companii favorabile egalității de gen**”.
  - g) Se recomandă lansarea unei **fundății pentru start-up** (finanțare prin granturi) pentru inovarea Fintech.

### 2.2.9 Dezvoltarea unei asociații fintech independente

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. *Dorința de a participa la înființarea unei Asociații Naționale Fintech;*
2. *Așteptări de la Asociația Națională Fintech;*
3. *Servicii e ar trebui furnizate de Asociația Națională Fintech în beneficiul membrilor săi;*

Intenționând să efectueze un studiu de fezabilitate aprofundat pentru înființarea unei Asociații Fintech consolidate (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredite etc.), echipa de cercetare a invitat pentru interviu următoarele asociații Fintech:

- Asociația Fintech din Estonia;
- Asociația Fintech din Ucraina;
- Asociația Europeană pentru Finanțe Digitale;
- Asociația Fintech din România;
- Asociația Fintech și Instituțiile de Plăți din Marea Britanie AUKFPI.

Din păcate, niciuna dintre asociațiile invitate nu a acceptat să-și împărtășească experiența în înființarea și gestionarea unei asociații fintech.

În continuare, studiul de fezabilitate pentru dezvoltarea unei asociații independente Fintech este evaluat din următoarele perspective particulare:

### **1. Dorința de a participa la înființarea unei Asociații Fintech independente**

Datele colectate arată că, în ceea ce privește disponibilitatea de a participa la înființarea asociației Fintech, toți respondenții care au acceptat interviul au oferit feedback pozitiv. De menționat că nu toți subiecții au acceptat interviul.

În plus, am primit feedback pozitiv din partea comunității IMM-urilor. În **Figura 23**, putem observa că **74% dintre respondenți (IMM-uri)** consideră că înființarea Asociației Naționale Fintech va avea un impact pozitiv asupra dezvoltării sectorului fintech în Moldova.

În plus, Banca Națională a Moldovei și **Oficiul pentru Prevenirea și Combaterea Spălării Banilor** salută și înființarea unei Asociații Fintech independente.

În acest sens, Banca Națională a Moldovei a afirmat:

*„Există mai multe entități ce reprezintă interesele jucătorilor fintech în sprijinirea și accelerarea digitizării sistemului financiar. Considerăm că este adecvat și eficient să avem o singură platformă/entitate ce să coordoneze eforturile tuturor actorilor (bănci, instituții de plată electronică, companii private, companii IT etc.) în atingerea acestui obiectiv. În caz contrar, interacțiunea și schimbul de informații pot fi dispersate, oferind facilități reduse pentru promovarea și sprijinirea tehnologiilor financiare inovatoare. Este demn de menționat că diferite entități cu roluri similare împiedică de obicei interacțiunea cu autoritățile de reglementare și supraveghetori din sectorul financiar.”*

### **2. Funcția de serviciu a Asociației Fintech**

Datele interviurilor au arătat că părțile interesate au o **bună înțelegere a funcției de serviciu** a asociației fintech. În plus, părțile interesate au o bună înțelegere a modului în care ar trebui să aibă loc dezvoltarea sectorului fintech. Mai mult, trebuie subliniat faptul că o bună înțelegere a dezvoltării fintech vine de la părțile interesate din **diferite domenii de activitate**, în special bancar, servicii de plată, creditare p2p și servicii GSM. Fiecare dintre ei a declarat că intenționează să lanseze produse fintech în parteneriat în curând. Există lumină la capătul tunelului care aduce optimism. Se pare că asistăm la începutul creării unui **ecosistem de parteneri**.

### **3. Peisajul de reglementare pentru înființarea unei Asociații Fintech independente**

La 27 iulie 2020, noua Lege a organizațiilor necomerciale a înlocuit Legea asociațiilor obștești, adoptată în 1996, și Legea fundațiilor din 1999.<sup>88</sup> Nu există bariere de reglementare în calea înființării unei asociații independente Fintech.

**Pe baza interviurilor cu părțile interesate, următoarele fapte ar trebui evidențiate pentru a concluziona necesitatea înființării unei Asociații Fintech independente:**

Părțile interesate sunt deschise să facă parte dintr-o Asociație Fintech independentă. Cu toate acestea, pentru a-și justifica existența, asociația fintech ar trebui să ofere **servicii cu**

<sup>88</sup> [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=129338&lang=ro#](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=129338&lang=ro#)

**valoare adăugată** în comparație cu asociațiile existente. În acest studiu de fezabilitate, „**valoare adăugată**” a devenit **cuvântul cheie**. Comunitatea fintech din Moldova este în prezent mică, dar foarte pro-activă. Mai mult, comunitatea fintech are o înțelegere puternică a dezvoltării sectorului fintech, dar nu are suficientă putere pentru a lupta împotriva obstacolelor de reglementare și nereglementare. Există plângeri cu privire la lipsa „legislației permisivă pentru fintech” și reticența autorităților de reglementare când vine vorba de inovare.

Devine evident că înființarea unei **Asociații Naționale Fintech (ANF)** cu activitate zilnică este vitală pentru dezvoltarea sectorului fintech.

Pentru a înființa o asociație care oferă servicii „**cu valoare adăugată**” (așa cum sunt solicitate de părțile interesate relevante), cercetătorii propun spre discuție următorii piloni fintech pentru funcționarea cu succes a ANF:

## Pilonii ANF

### 1. Misiunea ANF – WatchDog (câine de pază) și Quasi FinTech Regulator

ANF trebuie să fie un „WatchDog” în sectorul fintech prin mentorat, organizare, dezvoltare și promovare a sectorului fintech.

ANF nu ar trebui să concureze cu alte asociații pentru că are o misiune clară – **dezvoltarea fintech**. Nu vor fi dificultăți în furnizarea de servicii „cu valoare adăugată”, deoarece fintech-ul se află la stadiul inițial de dezvoltare și trebuie depusă multă muncă.

Am ajuns la concluzia că sectorului fintech îi lipsește **autoorganizarea și auto-reglementarea**. Considerăm că pentru a reuși în dezvoltarea fintech este necesară o schimbare de paradigmă. Am descoperit în procesul de interviu că jucătorii de pe piață pun întreaga vină pe autoritatea de reglementare pentru dezvoltarea sectorului fintech. Cu toate acestea, nu toate produsele fintech necesită o reglementare extinsă. Aceasta înseamnă că, în unele cazuri, multe produse fintech ar putea fi lansate în cadrul legislației actuale în vigoare. În plus, jucătorii de pe piață nu s-au organizat **într-o singură voce puternică**. Trebuie subliniat că dezvoltarea fintech nu depinde în totalitate de implicarea autorităților de reglementare; există „**teme fintech**” și pentru jucătorii de pe piață. **Auto-reglementarea** (unde nu există implicarea guvernului) a pieței prin cvasi-reglementare este un instrument foarte eficient ce ar putea ajuta la dezvoltarea fintech-ului. **Cvasi-reglementarea** se referă la gama de reguli și standarde ce autoreglează piața, dar care nu fac parte din cadrul de reglementare. Cvasi-reglementarea poate lua forme precum coduri de practică, linii directoare, note consultative și alte reglementări, emise de organizații necomerciale (adică, asociații). Cu toate acestea, scopul principal al cvasi-reglementării este de a finaliza (în limitele legale) reglementările existente, fără a face ingerință în acestea.

**Primul serviciu cu valoare adăugată** oferit de ANF pentru dezvoltarea fintech este **supravegherea** pieței prin **Quasi reglementările FinTech** în scopuri de organizare și disciplinare. Sectorul fintech este foarte fragmentat și ar trebui pus laolaltă pentru a forma o voce puternică - **o singură industrie, o singură voce**. De exemplu, ANF ar putea lua inițiativa (în coordonare cu autoritatea de reglementare) de a emite orientări și recomandări cu privire la tehnologiile ce permit tehnologiile fintech. Inovația aduce și riscuri, iar utilizarea greșită a tehnologiilor inovatoare ar putea duce la consecințe neplăcute.

## 2. Funcția de reprezentare (serviciu) a ANF

Se propune următoarea segmentare a reprezentării (colaborare cu mai multe părți interesate):

- Reprezentare în fața Autorităților de reglementare
- Reprezentare în fața altor asociații FinTech și terți
- Reprezentare în promovarea imaginii Sectorului FinTech

ANF ar trebui să devină un expert în îndeplinirea funcției reprezentative pentru dezvoltarea fintech-ului. Funcția principală a ANF este reprezentarea. O singură voce puternică în numele sectorului fintech este mai probabil să fie auzită și să fie mai puternică decât multe voci conflictuale.

Reprezentarea intereselor membrilor în contextul dezvoltării fintech va fi o „misiune grea”, având în vedere că sectorul bancar tradițional consideră fintech-ul ca o inovație impusă și este perceput ca o amenințare la adresa existenței lor. Misiunea ANF în această situație este de a crea un ecosistem de parteneri de care toți membrii să poată beneficia – găsirea mediului fericit.

## 3. Structura și gestionarea ANF

Se propune următoarea structură:

- Adunarea Generală a membrilor;
- Consiliul ANF;
- Organul executiv;
- Personalul;
- Comitetul de cenzori.

Membrii ANF ar trebui să întrunească companii orientate spre fintech. Gestionarea ANF ar trebui să se facă zilnic. Consiliul ANF ar trebui să includă și membri din donatori. Conducerea ANF, bazată pe Strategia Națională Fintech, ar trebui să adopte un Plan de Acțiune FinTech cu o viziune pe termen scurt, mediu și lung pentru dezvoltarea fintech.

## 4. Sursa de finanțare a activității ANF

Ultimul, dar cel mai mic aspect al dezvoltării ANF este sursa de finanțare pentru acoperirea costurilor de funcționare a asociației.

Crearea unei asociații este relativ simplă și ieftină, dar cea mai mare provocare este acoperirea costurilor de funcționare a asociației.

În cazul asociațiilor, sursele de bază de finanțare sunt:

1. Finanțare de la membri (contribuțiile membrilor);
2. Finanțare din activitățile asociației (activități generatoare de profit, strângere de fonduri etc.).
3. Finanțare de la terți (donații, sponsorizări, crowdfunding etc.);
4. Finanțare prin subvenții guvernamentale (subvenții sau granturi);
5. Finanțare de la organizații donatoare (granturi).

Trebuie menționat că pentru a reuși în dezvoltarea fintech-ului, asociația trebuie să fie condusă de o echipă de înalți profesioniști. Sectorul fintech este într-un stadiu incipient de dezvoltare și ne lipsesc profesioniști în domeniul fintech. ANF necesită o abordare complet diferită a conducerii sale. Aplicarea modelului tradițional de management al asociației va sfârși în eșec.

Pe baza studiului de fezabilitate realizat, putem constata că contribuțiile membrilor, activitatea generatoare de profit a asociației, donațiile terților și subvențiile guvernamentale nici măcar nu se vor apropia de posibilitatea acoperirii cheltuielilor necesare.

Echipa de cercetare recomandă crearea unei echipe mixte compuse atât din profesioniști locali, cât și internaționali, prin aplicarea modelului „Unității de implementare a proiectului - *Project Implementation Unit (PIU)*”.

De exemplu, echipa (Organul Executiv) ar trebui să fie creată de membrii ANF în comun cu organizațiile donatoare. Costurile de funcționare a asociației vor fi subvenționate de organizațiile donatoare pentru o perioadă limitată de timp (de ex., 2 ani). Ulterior, în această perioadă, ANF ar trebui să facă tot posibilul pentru a deveni independentă financiar prin valorificarea surselor de finanțare menționate mai sus.

#### 2.2.10 Constrângeri de gen

Următoarele aspecte de cercetare sunt abordate în continuare:

1. *Constrângeri bazate pe gen în companiile Fintech conduse de femei;*
2. *Adoptarea codurilor de guvernare corporativă privind reprezentarea femeilor în conducere;*
3. *Stabilirea de ținte de diversitate de gen în conducere și/sau administrare;*
4. *Diferențele de gen (raportul femei/bărbați) în departamentul de marketing;*
5. *Servicii și/sau produse adaptate exclusiv nevoilor femeilor (marketing centrat pe femei).*

Potrivit **Radarului de Diversitate Fintech**, la nivel global, doar 6,1% dintre fondatorii companiilor fintech sunt femei, și doar 11,3% dintre liderii companiilor fintech sunt femei. Se pare că avem probleme de diversitate de gen în companiile conduse de fintech în toată lumea.<sup>89</sup>

**Indicele Clasamentului Global al Decalajului de Gen 2021** (Forumul Economic Mondial) arată că Republica Moldova se află pe locul 28 din 156 de țări.<sup>90</sup> De menționat că **sub-indicele fintech** nu a fost oferit.

**Interviul a arătat** că conducerea este reprezentată atât de femei, cât și de bărbați. Cu toate acestea, cercetătorilor le este dificil să facă o evaluare relevantă a echilibrului de gen în conducere, deoarece piața fintech este într-un stadiu incipient de dezvoltare, cu un număr foarte mic de companii fintech. Merită menționat faptul că **niciuna dintre părțile interesate intervievate nu s-a confruntat cu constrângeri bazate pe gen.**

Este necesar să precizăm că **suntem în întuneric** când vine vorba de accesarea datelor despre diversitatea de gen. Colectarea **datelor privind diversitatea de gen** trebuie efectuată

<sup>89</sup> <https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/11/FDR-Report-2021-v1.0-3-November-2021.pdf>

<sup>90</sup> [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2021.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf)



**în mod regulat.** Lipsa datelor **face imposibilă evaluarea** situației actuale privind diversitatea de gen și progresul față de țintă. Intervievarea rară și neregulată a părților interesate nu este cel mai eficient instrument pentru evaluarea diversității de gen. O abordare zilnică a activității este obligatorie pentru a aborda problemele sectorului fintech, și acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de Asociația Națională Fintech.

Pentru avansarea femeilor în roluri de conducere, trebuie să se facă următorii pași:<sup>91</sup>

**1. Colectarea datelor.** Colectarea datelor privind diversitatea de gen trebuie efectuată în mod regulat. Pe baza datelor colectate, dacă diversitatea de gen este sub **echilibrul optim de 40–60%**, autoritatea de reglementare ar putea lua în considerare adoptarea de cote de gen în conducere. Raportarea datelor privind diversitatea de gen ar trebui să fie obligatorie.

**2. Strategia de diversitate de gen a Fintech.** Elaborarea strategiei privind diversitatea de gen pentru a integra diversitatea în operațiunile din sectorul fintech. Strategia trebuie să includă (inclusiv, dar fără a se limita la) cerințe privind diversitatea de gen (care trebuie revizuite în mod regulat), inițiative pentru a crește gradul de conștientizare a diversității de gen în companiile conduse de Fintech, instrumente pentru a stimula companiile să ia măsuri și pentru a accelera progresul în ceea ce privește diversitatea de gen.

**3. Cod de guvernanță corporativă.** Adoptarea codurilor de guvernanță corporativă privind reprezentarea femeilor în conducere include standarde și cerințe pentru selecția prin egalitate de gen pentru consiliul de administrație și exersarea recrutării directorilor executivi. Conducerea ar trebui să abordeze în special reprezentarea femeilor în funcțiile sale executive și să stabilească ținte interne pentru diversitatea de gen pentru a remedia dezechilibrele. Codul ar trebui să includă și prevederi referitoare la numirea unui membru al echipei executive superioare care să fie responsabil și răspunzător pentru implementarea diversității de gen. Ar trebui oferite stimulente financiare pentru progresul față de obiectiv.

**4. Diversitatea de gen ar trebui să facă parte din cultura corporativă.** Conducerea ar trebui să fie instruită în chestiuni de diversitate de gen și să elaboreze mecanisme clare pentru a aborda egalitatea de gen în cadrul companiei. Conducerea în mod regulat trebuie să arate un angajament personal față de diversitatea de gen.

**5. Revizuirea politicilor și procedurilor de recrutare și selecție.** Pentru a crește numărul de candidați și recruți de sex feminin, companiile ar trebui să își revizuiască politicile și procedurile de recrutare.

**6. Consolidarea capacității femeilor lidere.** Companiile conduse de Fintech ar trebui să investească în dezvoltarea capacității femeilor lidere prin programe de leadership și diversitate. Ar trebui furnizate programe de formare, mentorat și sponsorizare.

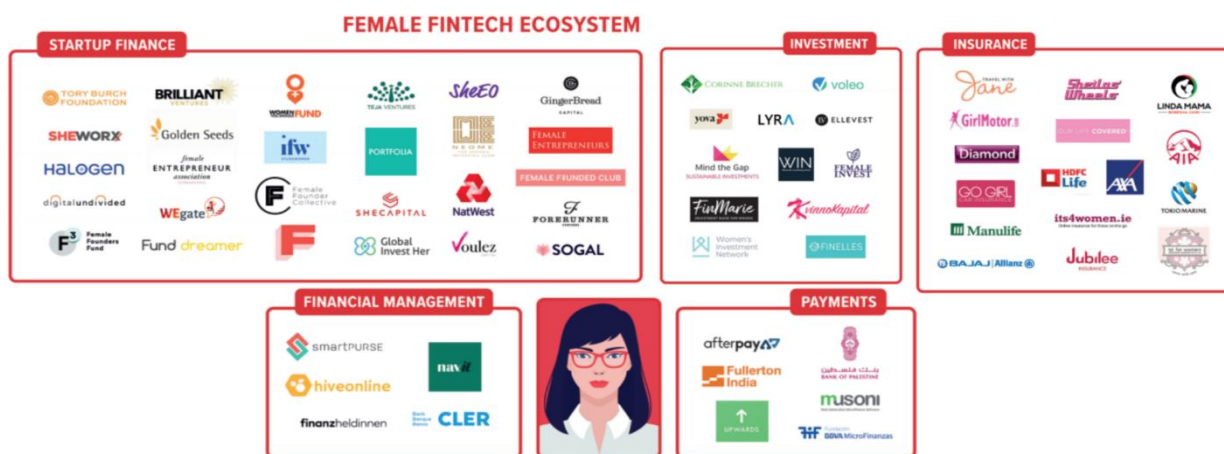
Având în vedere domeniul de aplicare al acestei lucrări de cercetare, **decalajele de gen în alfabetizarea financiară** ar trebui să fie închise într-un **mod specific (fintech)**. Această lucrare de cercetare ar trebui să abordeze decalajele de gen în problemele de alfabetizare financiară prin crearea unei **metode hibride (fintech)** pentru implementarea și furnizarea alfabetizării financiare pentru femei. Metoda hibridă reprezintă **combinația** dintre metodele tradiționale de alfabetizare financiară cu accesul la **produse fintech adaptate exclusiv nevoilor femeilor**. Produsele Fintech adaptate exclusiv nevoilor femeilor înseamnă mai mult decât lansarea unui „serviciu de credit roz”. Asta înseamnă crearea unei „experiențe de

---

<sup>91</sup> <https://www.oecd.org/corporate/OECD-G20-EMPOWER-Women-Leadership.pdf>



utilizator personalizate pentru femei”. Cu alte cuvinte, **trebuie creat un ecosistem feminin-fintech**. Ecosistemul fintech feminin ar trebui să ofere plăți personalizate, finanțare pentru startup, instrumente de management financiar etc. Interviuurile cu părțile interesate au arătat că marketingul centrat pe femei și serviciile financiare adaptate nu sunt în vigoare în Moldova, iar **scopul ecosistemului feminin-fintech este de a aborda această problemă**. O abordare zilnică a activității este obligatorie pentru a aborda problemele sectorului fintech, iar acesta este unul dintre serviciile ce ar putea fi furnizate de **Asociația Națională Fintech**.



IMAGINEA 5. Ecosistem fintech feminin

Sursa: Acest infografic a fost realizat de Etin Taylor (Canela Consulting) și Anette Brollos (Brolloes Consult) (2020). Acesta arată o serie de companii ce oferă servicii financiare care sunt fie concepute special pentru femei, fie utilizate pe scară largă de femei.<sup>92</sup>

<sup>92</sup> <https://fintechnews.ch/fintech/the-booming-women-focused-fintech-ecosystem-in-europe/37451/>  
 CONSOLIDAREA COMUNITĂȚII FINTECH ÎN REPUBLICA MOLDOVA [EBRD.COM/MOLDOVA](http://EBRD.COM/MOLDOVA)

### 3. Recomandări

În urma studiului de fezabilitate, analizei și interviurilor, se formulează următoarele recomandări:

Tabelul 1. Recomandări

<b>ÎMBUNĂȚĂȚAREA STRUCTURII ORGANIZAȚIONALE A REGULADORULUI</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<b>Crearea unui grup operativ pentru monitorizarea și dezvoltarea FinTech (inclusiv unitatea de implementare a Open Banking):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- evaluarea inovației în acest domeniu care nu se încadrează în domeniile de reglementare existente, reducând astfel incertitudinea de reglementare pentru domeniul Fintech;</li><li>- dezvoltarea strategiilor naționale fintech;</li><li>- gestionarea de sandbox-uri de reglementare și hub-uri de inovare;</li><li>- implementarea de programe și măsuri de politică pentru a încuraja inovația FinTech;</li><li>- interacțiunea cu asociația națională fintech;</li><li>- altele.</li></ul>
<b>Recomandarea 2</b>	Asigurarea coordonării inter-funcționale între autoritățile de reglementare și de supraveghere.
<b>Recomandarea 3</b>	Dialog privat-public cu Asociația Națională Fintech.
<b>Recomandarea 4</b>	<b>Dezvoltarea continuă a capacității autorităților de reglementare (perfecționarea și recalificarea).</b> Dezvoltarea (prin conectarea cu parteneri internaționali de cunoștințe pentru programe de formare) a unei înțelegeri interne adecvate a utilizării tehnologiei în serviciile financiare și a potențialelor riscuri și oportunități asociate.
<b>Recomandarea 5</b>	Autoritățile de reglementare și Asociația Națională FinTech ar trebui să monitorizeze și să evalueze <b>impactul FinTech asupra modelelor de afaceri ale instituțiilor de credit</b> și răspunsul acestora la adoptarea inovației.
<b>Recomandarea 6</b>	Adoptarea (abordare intersectorială) unei <b>Strategii Naționale Fintech</b> pentru dezvoltarea sectorului Fintech (toate domeniile de inovare) în Moldova. <b>Piloni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Remodelarea (reconfigurarea) serviciilor financiare în Moldova:<ol style="list-style-type: none"><li>i. Servicii financiare fără întreruperi, efective, accesibile și eficiente;</li></ol></li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>ii. Reducerea deficitului de creditare pentru IMM-uri;</li> <li>iii. Finanțare deschisă; <ul style="list-style-type: none"> <li>- Digitalizarea finanțării comerțului (<b>eFactoring, eNotes, eCheque, eSecurities</b>) – elaborarea unui concept unic pentru digitalizarea instrumentelor financiare.</li> <li>- Integrarea completă a serviciilor fintech în sectorul financiar și <b>Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace</b> (Anexa 3 – Concept pentru un Marketplace național pentru produse și servicii financiare);</li> <li>- Educație financiară și incluziune;</li> <li>- Diversitatea de gen în Fintech.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Recomandarea 7</b>	Semnarea unui memorandum de înțelegere specific Fintech (prestarea transfrontalieră de servicii financiare) – <b>punte Fintech</b> .
<b>OPEN BANKING ȘI OPEN FINANCE</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<p><b>Implementarea corectă a Open Bankingului (PSD2)</b></p> <p><i>Recomandări speciale:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborarea unui <b>Plan de acțiune pentru implementarea Open Banking</b> de către părțile interesate relevante (inclusiv bănci, instituții de microfinanțare, companii fintech, banca centrală, asociații etc.) este crucială. În perioada de implementare, sincronizarea între părțile interesate relevante și piață (IMM-uri) este esențială.</li> <li>2. Elaborarea de <b>orientări și standarde neobligatorii</b> pentru a facilita implementarea Open Banking-ului — pregătirea pentru conformare.</li> <li>3. <b>Programul Open Banking</b> trebuie comunicat eficient părților interesate, pieței și clienților. În unele jurisdicții, programul Open Banking a condus la incertitudine, deoarece autoritatea de reglementare nu a reușit să gestioneze comunicarea adecvată cu părțile interesate relevante, piața și clienții. Campaniile de alfabetizare sunt obligatorii; toată lumea ar trebui să știe ce este Open Banking. De ex., comercianții cu amănuntul care se confruntă cu un număr mare de plăți online au puține cunoștințe despre implementarea Open Banking-ului. Nu are niciun sens să fie implementat open banking dacă utilizatorii nu sunt pregătiți sau capabili să adopte beneficiile Open Banking-ului.</li> <li>4. Autoritatea de reglementare trebuie să fie consecventă în perioada de implementare, ceea ce înseamnă că <b>nu sunt permise amânări sau relaxări</b> pentru băncile care se opun. Autoritatea de</li> </ol>

	<p>reglementare trebuie să rămână în aplicarea prevederilor legale și a planului de acțiune.</p> <p>5. Nu ar trebui să existe nicio incertitudine cu privire la viitorul Open Banking-ului. Open Banking „<b>este aici pentru a rămâne</b>” și Open Finance „<b>va veni în curând</b>”.</p> <p>6. Pentru a evita <b>practicile discriminatorii</b>, toate băncile, indiferent de mărime, trebuie să respecte open banking-ul.</p> <p>7. Nu în ultimul rând, băncile trebuie să vadă open bankingul nu ca pe o amenințare, ci ca pe <b>o oportunitate de a obține un avantaj competitiv</b> și de a îmbunătăți performanța pe termen lung. Crearea unui ecosistem de parteneri este un element indispensabil al fiecărei industrii bancare dezvoltate. Băncile trebuie să ia în considerare experiența altor industrii bancare, unde parteneriatele cu companii fintech oferă multe beneficii.</p> <p>8. Autoritatea de reglementare efectuează <b>monitorizarea post-implementare</b> a impactului open banking-ului prin realizarea următoarelor acțiuni:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Susținerea de interviuri cu jucătorii de pe piață;</li> <li>2. Elaborarea de studii/rapoarte tematice despre open banking;</li> <li>3. Elaborarea de îndrumări și recomandări specifice.</li> </ol> <p>9. Se recomandă un singur furnizor Open API la nivel național.</p>
<b>Recomandarea 2</b>	Implementarea <b>Open Finance</b> - următorul pas în călătoria Open Banking.
<b>FACILITATORII DE INOVAȚIE</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	Lansarea unui <b>Centru de inovare Fintech</b> .
<b>Recomandarea 2</b>	<p>Crearea unui <b>Sandbox cu drepturi depline</b> pentru o interacțiune aprofundată cu Fintechs.</p> <p><b>Sub-recomandarea 1:</b> Elaborarea unui cadru pentru funcționarea unui sandbox de reglementare;<sup>93</sup></p> <p><b>Sub-recomandarea 2:</b> În colaborare cu comunitatea centrală și de afaceri, se va dezvolta comunicarea cu organizațiile avansate ale UE cu privire la reglementările fintech, pentru o învățare rapidă despre progrese și eșecuri, cartografiere și pilotări transfrontalier;</p>

<sup>93</sup> [https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166\\_2018%2009%2019\\_EN.pdf](https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166_2018%2009%2019_EN.pdf)

	<p><b>Sub-recomandarea 3:</b> A lua în considerare utilizarea celor mai bune principii de dezvoltare a sandbox-urilor de reglementare, elaborate în practica internațională;</p> <p><b>Sub-recomandarea 4:</b> A lua în considerare introducerea unui sistem de acreditare pentru furnizorii de servicii pe baza anumitor criterii de eligibilitate.</p>
<b>Recomandarea 3</b>	Alăturarea la Rețeaua globale de inovare financiară (GFIN) – „ <b>Global Sandbox</b> ”. <sup>94</sup>
<b>Recomandarea 4</b>	<b>Testare transfrontalieră</b> în sandboxul de reglementare. <sup>95</sup>
<b>PACHET LEGISLATIV FINTECH</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	Trecerea la un perimetru de reglementare flexibil pentru sectorul Fintech. Trecerea de la <b>abordarea bazată pe reguli</b> la <b>abordarea bazată pe principii</b> în procesul de reglementare.
<b>Recomandarea 2</b>	Aprobarea în a doua lectură și implementarea noului <b>proiect de lege privind serviciile de plată</b> (Open banking).
<b>Recomandarea 3</b>	Adoptarea Regulamentului privind serviciile bancare digitale: adoptarea <b>licențelor pentru digital banking personalizate</b> sau a <b>licențelor bancare etapizate (asistate)</b> .
<b>Recomandarea 4</b>	<p>Aprobarea Proiectului de Lege privind serviciile de crowdfunding (finanțare participativă).</p> <p><b>Sub-recomandarea 1:</b> Înregistrarea platformelor de crowdfunding la resursa platformelor de date P2PMarket pentru ca platformele EaP să fie vizibile în lume;</p> <p><b>Sub-recomandarea 2:</b> Stabilirea de legături cu rețelele profesionale ale UE pentru a învăța rapid despre progrese și eșecuri, cartografiere și cooperare transfrontalieră;</p> <p><b>Sub-recomandarea 3:</b> Menținerea unui registru al platformelor active de crowdfunding.<sup>96</sup></p>
<b>Recomandarea 5</b>	Aprobarea regulamentului privind <b>asigurarea inter pares</b> . Integrarea fintech-ului în sectorul asigurărilor.
<b>Recomandarea 6</b>	Aprobarea regulamentului privind <b>Open Finance</b> - următorul pas în călătoria Open Banking.

<sup>94</sup> <https://www.thegfin.com/>

<sup>95</sup> <https://www.lb.lt/en/news/global-financial-innovation-network-invites-firms-to-participate-in-cross-border-testing>

<sup>96</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>

<b>Recomandarea 7</b>	Reglementarea regulamentului privind cunoașterea electronică a clientului ( <b>eKYC</b> ). Un singur furnizor de identitate (eKYC) ar trebui să fie la nivel național sau MCabinet ar trebui să fie utilizat ca eKYC. <sup>97</sup>
<b>Recomandarea 8</b>	Adoptarea <b>RegTech</b> și <b>SupTech</b> , în special dezvoltarea și implementarea RegTech și SupTech avansate de către sectorul financiar.
<b>Recomandarea 9</b>	Aprobarea Regulamentului privind <b>activele criptografice</b> .
<b>Recomandarea 10</b>	Emiterea de <b>orientări</b> privind utilizarea inovatoare a tehnologiei în serviciile financiare, inclusiv utilizarea <b>DLT/Blockchain</b> și a <b>inteligenței artificiale</b> .
<b>Recomandarea 11</b>	Aprobarea <b>reglementării tehnologiilor registrelor contabile distribuite (DLT)</b> și reglementarea (cerințe de licență) a <b>furnizorilor de DLT</b> (digitalizarea finanțării comerciale ( <b>eFactoring, eNotes, eCheque</b> ) și asigurări). <b>Furnizorii DLT pot fi blockchain-uri private din infrastructura de stat sau blockchain-uri corporative.</b>
<b>Recomandarea 12</b>	<p>Îmbunătățirea <b>Legii cambiei nr.1527 din 22.06.1993</b>, în special:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reglementarea <b>biletelor la ordin convertibile</b> (ca o alternativă la finanțarea participativă în capitaluri proprii)<sup>98</sup> – <b>eNote convertibile</b>;</li> <li>2. Reglementarea <b>biletelor la ordin electronice – eNotes</b><sup>99</sup>. <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Sub-recomandarea 1:</b> Reglementarea emiterii de eNotes (inclusiv eNotes convertibile);</li> <li><b>Sub-recomandarea 2:</b> Reglementarea circulației eNotes;</li> <li><b>Sub-recomandarea 3:</b> Reglementarea plății/schimbului eNotes;</li> <li><b>Sub-recomandarea 4:</b> Reglementarea eNotes ca servicii colaterale;</li> <li><b>Sub-recomandarea 5:</b> Executarea judiciară a eNotes;</li> <li><b>Sub-recomandarea 6:</b> Păstrarea unui registru de eNotes.</li> </ul> </li> </ol>
<b>INITIATIVE DE GEN FINTECH</b>	

<sup>97</sup> <https://mcabinet.gov.md/ro>

<sup>98</sup> <https://www.nixonpeabody.com/en/ideas/blog/private-equity/2018/02/27/safe-or-convertible-promissory-note--a-comparison#:~:text=A%20convertible%20promissory%20note%20este,maturity%20data%20and%20bear%20interest.>

<sup>99</sup> <https://www.fhlbi.com/products-services/credit-products/how-to-access-credit/enotes>

<b>Recomandarea 1</b>	Colectarea datelor. <b>Colectarea datelor privind diversitatea de gen</b> trebuie efectuată în mod regulat.
<b>Recomandarea 2</b>	Strategia Fintech privind diversitatea de gen. Elaborarea <b>strategiei privind diversitatea de gen</b> pentru a integra diversitatea în operațiunile din sectorul fintech.
<b>Recomandarea 3</b>	<b>Cod de guvernanză corporativă.</b> Conducerea ar trebui să abordeze în special reprezentarea femeilor în funcțiile executive și să stabilească ținte interne pentru diversitatea de gen pentru a remedia dezechilibrele.
<b>Recomandarea 4</b>	Diversitatea de gen ar trebui să facă parte din <b>cultura corporativă.</b> Conducerea ar trebui să fie instruită pe probleme de diversitate de gen și să elaboreze mecanisme clare pentru a aborda egalitatea de gen în cadrul companiei.
<b>Recomandarea 5</b>	Revizuirea <b>politicilor și procedurilor de recrutare și selecție.</b>
<b>Recomandarea 6</b>	Consolidarea capacității femeilor lidere. Companiile conduse de Fintech ar trebui să investească în dezvoltarea capacității femeilor lideri prin <b>programe de leadership și diversitate.</b> Ar trebui furnizate programe de formare, mentorat și sponsorizare.
<b>Recomandarea 7</b>	Construirea unui ecosistem fintech feminin - „ <b>experiență de utilizator personalizată pentru femei</b> ”.
<b>Recomandarea 8</b>	Finanțe legate de impact - „ <b>Companii favorabile egalității de gen</b> ”.

#### RECOMANDĂRI FINTECH PENTRU INSTITUȚII FINANCIARE

<b>Recomandarea 1</b>	<b>Digitalizarea băncilor existente.</b> Băncile trebuie să își ajusteze modelele de funcționare și să se adapteze la noile realități prin: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Remodelarea (transformarea) serviciilor financiare și îmbunătățirea experienței clienților și parteneriatul cu companiile FinTech;</li> <li>- Adoptarea noilor tehnologii prin digitalizarea operațiunilor de back-, middle- și front-office va reduce costurile;</li> <li>- Adoptarea RegTech;</li> <li>- Adoptarea phygital banking.</li> </ul>
<b>Recomandarea 2</b>	Adoptarea unei <b>abordări centrate pe client</b> pentru dezvoltarea serviciilor financiare. <b>Personalizarea serviciilor financiare</b> este o adevărată provocare și pentru băncile existente și companiile fintech. Pentru a reuși, organizația ar trebui să-și schimbe radical abordarea cu privire la utilizarea tehnologiei avansate fintech. Primul pas este să se creadă că big data, AI și alte tehnologii



	inovatoare vor schimba situația în privința serviciilor financiare personalizate (adaptate).
<b>Recomandarea 3</b>	Consolidarea continuă a <b>capacităților jucătorilor de pe piață (perfecționare și recalificare)</b> . Companiile conduse de FinTech ar trebui să investească în programe de formare FinTech pentru a dezvolta abilitățile angajaților lor și ale altor talente locale.
<b>INCLUZIUNE ȘI ALFABETIZARE FINANCIARĂ</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<p>Campanie de alfabetizare pentru IMM-uri și persoane fizice (având în vedere că zonele rurale și femeile sunt cele mai excluse):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adoptarea <b>tehnologiilor fintech</b> de către IMM-uri și persoane fizice;</li> <li>2. Adoptarea <b>plăților digitale</b> de către IMM-uri și persoane fizice;</li> <li>3. Adoptarea <b>Equity crowdfunding (acumularea fondurilor de capital)</b> de către IMM-uri și persoane fizice;</li> <li>4. Adoptarea <b>creditării inter pares</b> de către IMM-uri și persoane fizice;</li> <li>5. Adoptarea <b>finanțării comerțului</b> de către IMM-uri;</li> <li>6. Emiterea <b>ghidurilor</b> privind utilizarea plății digitale pentru IMM-uri.</li> </ol>
<b>CONSOLIDAREA COMUNITĂȚII FINTECH</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Înființarea <b>Asociației Naționale Fintech (ANF)</b> (ce implică bănci, companii fintech, companii de microcredit etc.).</li> <li>2. Membrii ANF ar trebui să fie companii <b>orientate spre fintech</b>. Gestionarea ANF ar trebui să se facă <b>zilnic</b>. Consiliul ANF ar trebui să includă și membri din donatori. Conducerea ANF, pe baza <b>Strategiei Naționale Fintech</b>, ar trebui să adopte un <b>Plan de acțiune FinTech</b> cu o viziune pe termen scurt, mediu și lung pentru dezvoltarea fintech.</li> <li>3. Studiul de fezabilitate a arătat că contribuțiile membrilor, activitatea generatoare de profit a asociației, donațiile terților și subvențiile guvernamentale nici măcar nu se vor apropia de nivelul pentru acoperirea cheltuielilor necesare.</li> </ol> <p>Echipa de cercetare recomandă crearea unei echipe mixte compuse atât din profesioniști locali, cât și internaționali, prin aplicarea modelului „<b>Unității de implementare a Proiectului - Project Implementation Unit (PIU)</b>”.</p> <p>Echipa (Organul Executiv) ar trebui creată de membrii ANF în comun cu organizațiile donatoare. <b>Costurile de funcționare a asociației vor fi subvenționate de organizațiile donatoare pentru</b></p>

	<b>o perioadă limitată de timp (de ex., 2 ani).</b> Ulterior, în această perioadă, ANF ar trebui să facă tot posibilul pentru a deveni independentă financiar prin valorificarea altor surse de finanțare.
<b>DESCHIDEREA PIETEI/STIMULAREA CONCURENȚEI</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<b>Rebranding</b> a sectorului financiar într-un „ <b>sector financiar orientat spre inovare</b> ”.
<b>Recomandarea 2</b>	Adoptarea și implementarea <b>pachetului legislativ Fintech</b> (integrarea serviciilor fintech în sectorul financiar).
<b>Recomandarea 3</b>	<b>Condiții diminuate privind pragul de licență</b> (diferențiate) pentru micii furnizori de servicii de plată și bănci digitale.
<b>Recomandarea 4</b>	Lansarea facilitatorilor de inovare: <b>hub de inovare, sandbox cu drepturi depline</b> („Carte de vizită pentru piața Fintech”)
<b>Recomandarea 5</b>	Aplicarea <b>stimulentului fiscal IT Park</b> companiilor Fintech.
<b>Recomandarea 6</b>	Aplicarea de stimulente fiscale pentru <b>schema de deducere fiscale</b> a investitorilor îngeri FinTech.
<b>Recomandarea 7</b>	Aplicarea finanțelor legate de impact - „ <b>Companii favorabile egalității de gen - Gender-Friendly Companies</b> ”.
<b>Recomandarea 8</b>	Se recomandă lansarea unei <b>fundații pentru start-up</b> (finanțare prin granturi) pentru inovarea Fintech.
<b>Recomandarea 9</b>	Asociația Națională Fintech ar trebui să adopte o strategie pentru a <b>atrage soluții internaționale fintech</b> (operatori internaționali fintech) în Moldova, inclusiv soluții dezvoltate pentru femei și conectarea comercianților din Moldova.
<b>Recomandarea 10</b>	Pentru a face progrese în dezvoltarea fintech, toate recomandările (pag.49) din documentul de cercetare USAID privind comerțul electronic și economia fără numerar trebuie să fie luate în considerare de autoritățile de reglementare. <sup>100</sup>
<b>Recomandarea 11</b>	Recomandări de politici Eu4Digital: accesul IMM-urilor la finanțare pentru inovațiile digitale. <sup>101</sup>
<b>FINANȚE DIGITALE VERZI</b>	
<b>Recomandarea 1</b>	<b>Finanțe digitale verzi - alinierea fintech-ului la sustenabilitatea mediului.</b> Utilizarea tehnologiei digitale pentru a promova

<sup>100</sup> <https://ict.md/wp-content/uploads/2021/04/USAID-MSRP-cashless-economy-and-e-commerce-Jan-31-final-1.pdf>

<sup>101</sup> <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>

	<p>finanțarea ecologică în împrumuturi, investiții și asigurări.<sup>102</sup> (Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace (Anexa 3 – Concept pentru un Marketplace național pentru produse și servicii financiare))</p>
<p><b>Recomandarea 2</b></p>	<p><b>Lansarea de programe speciale de sustenabilitate.</b> În contextul Fintech-ca-Servicii (FaaS), Marketplace ar putea acorda „<b>puncte verzi</b>” IMM-urilor și persoanelor fizice <b>pentru utilizarea plăților electronice în locul facturilor pe hârtie.</b> (Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace (Anexa 3 – Concept pentru un Marketplace național pentru produse și servicii financiare))</p>

<sup>102</sup> <https://www.centerforfinancialinclusion.org/the-green-digital-finance-alliance-launched-by-ant-financial-and-the-united-nations>

## Anexa 1 Lista părților interesate

#	Părți interesate	Email
	<b>Bănci</b>	
1.	Moldova Agroindbank - MAIB	<a href="mailto:info@maib.md">info@maib.md</a>
2.	Victoriabank	<a href="mailto:office@victoriabank.md">office@victoriabank.md</a>
3.	Moldincombank – MICB	<a href="mailto:info@micb.md">info@micb.md</a>
4.	Energbank	<a href="mailto:office@energbank.com">office@energbank.com</a>
5.	OTP Bank S.A.	<a href="mailto:office@mobiasbanca.md">office@mobiasbanca.md</a> , <a href="mailto:info@mobiasbanca.md">info@mobiasbanca.md</a>
6.	„Banca de Finanțe și Comerț” S.A.	<a href="mailto:fincom@fincombank.com">fincom@fincombank.com</a>
7.	Banca Comercială Română Chișinău S.A.	<a href="mailto:office@bcr.md">office@bcr.md</a>
8.	Banca Comercială „ProCredit Bank” S.A.	<a href="mailto:mda.office@procredit-group.com">mda.office@procredit-group.com</a>
9.	Banca Comercială „EXIMBANK” S.A.	<a href="mailto:info@eximbank.com">info@eximbank.com</a>
10.	Banca Comercială „EuroCreditBank” S.A.	<a href="mailto:info@ecb.md">info@ecb.md</a>
11.	Banca Comercială „COMERȚBANK” S.A.	<a href="mailto:secretary@comertbank.md">secretary@comertbank.md</a>
	<b>Neobanci</b>	
12.	Monzo (UK) - nonresident	<a href="mailto:hello@monzo.com">hello@monzo.com</a>
13.	Revolut (UK, EU, USA - pending) - nonresident	<a href="mailto:vlad@revolut.com">vlad@revolut.com</a> <a href="mailto:felipe.martinez@revolut.com">felipe.martinez@revolut.com</a>
14.	Monobank (Ukraine) - nonresident	<a href="mailto:info@monobank.ua">info@monobank.ua</a>
15.	Todobank (Ukraine) - nonresident	<a href="mailto:support@todobank.ua">support@todobank.ua</a>
	<b>Instituțiile de microfinanțare</b>	
16.	MicroInvest	<a href="mailto:microinvest@microinvest.md">microinvest@microinvest.md</a>
17.	Easycredit	<a href="mailto:client@easycredit.md">client@easycredit.md</a>
18.	Iutecredit	<a href="mailto:info@iutecredit.md">info@iutecredit.md</a>
19.	Credit Rapid	<a href="mailto:salut@creditrapiid.md">salut@creditrapiid.md</a>
20.	Sebo	<a href="mailto:info@sebo.md">info@sebo.md</a>
21.	Smart Credit	<a href="mailto:mbraguta@smartcredit.md">mbraguta@smartcredit.md</a>
22.	Mogo	<a href="mailto:info@mogo.md">info@mogo.md</a>
23.	TOP LEASING&CREDIT	<a href="mailto:office@topleasingcredit.md">office@topleasingcredit.md</a>
24.	OCN CORPORAȚIA DE FINANȚARE RURALĂ SA	<a href="mailto:office@rfc.md">office@rfc.md</a>
25.	Prime Capital	<a href="mailto:office@primecapital.md">office@primecapital.md</a>
	<b>Furnizori de servicii de plată</b>	
26.	Paynet	<a href="mailto:help@paynet.md">help@paynet.md</a>
27.	Qivi	<a href="mailto:office@qivi.md">office@qivi.md</a>
28.	BPAY	<a href="mailto:support@bpay.md">support@bpay.md</a>
29.	Paymaster	<a href="mailto:support@paymaster.md">support@paymaster.md</a>
30.	Square - nonresident	<a href="mailto:info@squareup.com">info@squareup.com</a>
31.	Stripe - nonresident	<a href="mailto:info@stripe.com">info@stripe.com</a>
32.	Paypal - nonresident	<a href="mailto:info@paypal.com">info@paypal.com</a>
33.	Due - nonresident	<a href="mailto:info@due.com">info@due.com</a>
34.	Portmone - nonresident	<a href="mailto:volodymyr.khayan@portmone.com">volodymyr.khayan@portmone.com</a>
35.	Platon - nonresident	<a href="mailto:support@platon.com.ua">support@platon.com.ua</a>
	<b>Operatori Fintech – infrastructură tehnologică</b>	
36.	SaltEdge	<a href="https://www.saltedge.com/">https://www.saltedge.com/</a>
	<b>P2P Lending</b>	
37.	Fagura	<a href="mailto:info@fagura.com">info@fagura.com</a>
	<b>Operatori de telefonie mobilă</b>	
38.	Orange	<a href="mailto:sergiu.postica@orange.com">sergiu.postica@orange.com</a> <a href="mailto:corporate@orange.md">corporate@orange.md</a>
39.	Moldcell	<a href="mailto:c.bugaian@moldcell.md">c.bugaian@moldcell.md</a> <a href="mailto:moldcell@moldcell.md">moldcell@moldcell.md</a>
40.	Unite	<a href="mailto:office@moldtelecom.md">office@moldtelecom.md</a>
	<b>Asociații FinTech</b>	

41.	The Moldovan Association of ICT Companies	<a href="https://ict.md/">https://ict.md/</a>
42.	Centre of Excellence- Tekwill	<a href="mailto:office@tekwill.md">office@tekwill.md</a>
43.	Startup Moldova	<a href="mailto:community@startupmoldova.digital">community@startupmoldova.digital</a>
44.	XY Accelerator	<a href="mailto:team@xy.md">team@xy.md</a>
45.	Business Angels Moldova	<a href="mailto:businessangelsmoldova@gmail.com">businessangelsmoldova@gmail.com</a>
46.	European Digital Finance Association - nonresident	<a href="mailto:office@europeandigitalfinance.eu">office@europeandigitalfinance.eu</a>
47.	Fintech Association of Estonia - nonresident	<a href="mailto:info@financeestonia.eu">info@financeestonia.eu</a>
48.	Romanian Fintech Association - nonresident	<a href="mailto:hello@rofin.tech">hello@rofin.tech</a>
49.	Ukrainian Fintech Association - nonresident	<a href="mailto:info@fintechua.org">info@fintechua.org</a>
50.	Association of UK Fintech and Payment Institutions AUKFPI - nonresident	<a href="mailto:office@aukpf.org">office@aukpf.org</a>
51.	AmCham Moldova	<a href="mailto:Veronicasireteanu@amcham.md">Veronicasireteanu@amcham.md</a>
	<b>Regulators</b>	
52.	National Bank of Moldova	<a href="mailto:official@bnm.md">official@bnm.md</a> <a href="mailto:secretariat@bnm.md">secretariat@bnm.md</a>
53.	National Commission of the Financial Market	<a href="mailto:office@cnpf.md">office@cnpf.md</a>
54.	Office for Prevention and Fight Against Money Laundering	<a href="mailto:office@spscb.gov.md">office@spscb.gov.md</a>

## Anexa 2 Lista lucrărilor de cercetare relevante în domeniul fintech

1. Moldova Rapid E-Commerce Review, USAID Moldova Structural Reform Program October 2020, available at: [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00X4NK.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00X4NK.pdf)
2. Assessment Report on E-Commerce And Cashless Economy Msrp Project, Moldova January 2021, available at: <https://ict.md/wp-content/uploads/2021/04/USAID-MSRP-cashless-economy-and-e-commerce-Jan-31-final-1.pdf>
3. SMEs' access to finance for digital innovations: policy recommendations – Ukraine, available at: <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Ukraine.pdf>
4. SMEs' access to finance for digital innovations: policy recommendations – Georgia, available at: <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07/Digital-innovation-SMEs%E2%80%99-access-to-finance-Policy-recommendations-summary-Georgia.pdf>
5. Roadmap for Stimulating the Digitisation of the Economy and the Development of E-Commerce, available at: <https://www.google.com/search?q=plande+actiune+consiliul+economic&oq=plande+actiune+consiliul+economic&aqs=chrome..69i57j33i10i160j33i21.7271j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
6. Learning from the Failure of the EU Payment Services Directive (PSD2): When Imposed Innovation Does Not Change the Status Quo, available at: <https://rbr.business.rutgers.edu/sites/default/files/documents/rbr-060108.pdf>
7. Comparison of Regulatory Requirements for Digital Banks, available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/my/Documents/risk/my-risk-regulatory-requirements-digital-banks.pdf>

8. Special report: Creating Enabling Fintech Ecosystems: The Role Of Regulators, available at:

[https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI\\_FinTech\\_SR\\_ISBN\\_digital.pdf](https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2020/07/AFI_FinTech_SR_ISBN_digital.pdf)

9. REPORT on FinTech: the influence of technology on the future of the financial sector (2016/2243(INI)) Committee on Economic and Monetary Affairs Rapporteur: Cora van Nieuwenhuizen (28.4.2017), available at:

[https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176_EN.pdf)

10. Future of Fintech in Capital Markets, available at:

[https://caia.org/sites/default/files/10\\_aiar\\_vol-5\\_issue-3\\_future-of-fintech.pdf](https://caia.org/sites/default/files/10_aiar_vol-5_issue-3_future-of-fintech.pdf)

11. Regulatory Sandboxes and Innovation Hubs for FinTech. STUDY Requested by the ECON committee, available at:

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652752/IPOL\\_STU\(2020\)652752\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652752/IPOL_STU(2020)652752_EN.pdf)

12. EBA Report FinTech: Regulatory sandboxes and innovation hubs, available at:

<https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/2545547/154a7ccb-06de-4514-a1e3-0d063b5edb46/JC%202018%2074%20Joint%20Report%20on%20Regulatory%20Sandboxes%20and%20Innovation%20Hubs.pdf>

13. FSI Insights on policy implementation No 9 Innovative technology in financial supervision (suptech) – the experience of early users, available at:

<https://www.bis.org/fsi/publ/insights9.pdf>

14. Action Plan of the Government for 2021-2022, available at:

[https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg\\_nr.235\\_13.10.2021-engl.pdf](https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/hg_nr.235_13.10.2021-engl.pdf)

15. Accenture: Position paper SWIFT on distributed ledger technologies, available at:

[file:///C:/Users/User/Downloads/swift\\_position\\_pape\\_dlts.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/swift_position_pape_dlts.pdf)

16. Fintech A game changer for financial inclusion? available at:

<file:///C:/Users/User/Downloads/fintech-a-game-changer-for-financial-inclusion-april-2019.pdf>

17. FinTech: Building a 21st-Century Regulator's Toolkit, available at:

[https://milkeninstitute.org/sites/default/files/reports-pdf/3.14-FinTech-Reg-Toolkit-NEW\\_2.pdf](https://milkeninstitute.org/sites/default/files/reports-pdf/3.14-FinTech-Reg-Toolkit-NEW_2.pdf)

18. Global Fintech Regulation and Supervision Practices, available at:

<http://www.asbasupervision.com/es/bibl/i-publicaciones-asba/i-1-grupos-de-trabajo/2207-global-fintech-regulation-and-supervision-practices-1/file>

19. Law No.308 of 22.12.2017 on prevention and combating money laundering and terrorism financing, available at:

[https://www.legislationline.org/download/id/8485/file/Moldova\\_law\\_prevention\\_combating\\_money\\_laundering\\_terrorism\\_financing\\_2017\\_en.pdf](https://www.legislationline.org/download/id/8485/file/Moldova_law_prevention_combating_money_laundering_terrorism_financing_2017_en.pdf)

20. FATF: Updated Guidance for a Risk-Based Approach Virtual Assets and Virtual Asset Service Providers, available at:  
<https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/Updated-Guidance-VA-VASP.pdf>
21. BIS Papers No 117 Fintech and the digital transformation of financial services: implications for market structure and public policy, available at:  
<https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>
22. The Future of Financial Services How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed, available at:  
[https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_The\\_future\\_of\\_financial\\_services.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_services.pdf)
23. Discussion Paper on the EBA's approach to financial technology (FinTech), available at:  
<https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/1919160/7a1b9cda-10ad-4315-91ce-d798230ebd84/EBA%20Discussion%20Paper%20on%20Fintech%20%28EBA-DP-2017-02%29.pdf?retry=1>
24. Policies and Practices to Promote Women in Leadership Roles in the Private Sector Report prepared by the OECD for the G20 EMPOWER Alliance, available at:  
<https://www.oecd.org/corporate/OECD-G20-EMPOWER-Women-Leadership.pdf>
25. New frontiers for financial inclusion: gender impact & fintechs align, available at:  
<https://www.roots-of-impact.org/wp-content/uploads/2021/02/Gender-Inclusive-Fintech-Fund-Executive-Summary.pdf>
26. Strategies for Increased Participation of Women in Leadership across the Commonwealth, available at:  
<https://production-new-commonwealth-files.s3.eu-west-2.amazonaws.com/migrated/inline/Women%20in%20Leadership%20Discussion%20Paper.pdf>
27. Female Finance: Digital, Mobile, Networked, JAnette Broløs and Erin B. Taylor JUNE 2020, available at:  
[https://www.imtfi.uci.edu/files/docs/2020/Female%20Finance\\_DEF3\\_150dpi.pdf](https://www.imtfi.uci.edu/files/docs/2020/Female%20Finance_DEF3_150dpi.pdf)
28. Fintech diversity radar: future-fit finance: thinking in 3d Diversity for Growth, available at:  
<https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/11/FDR-Report-2021-v1.0-3-November-2021.pdf>
29. WEF: Global Gender Gap Report 2021, insight report march 2021, available at:  
[https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2021.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf)
30. FSI Insights on policy implementation No 23 Policy responses to fintech: a cross-country overview, available at: <https://www.bis.org/fsi/publ/insights23.pdf>
31. Global Fintech Rankings Report BRIDGING THE GAP, available at:



[https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/06/Global-Fintech-Rankings-2021-v1.2\\_30\\_June.pdf](https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/06/Global-Fintech-Rankings-2021-v1.2_30_June.pdf)

32. Resolution on the approval of the regulatory sandbox framework of the Bank of Lithuania 19 September 2018 No 03-166 Vilnius, available at:

[https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166\\_2018%2009%2019\\_EN.pdf](https://www.lb.lt/uploads/documents/files/EN/our-functions/supervision-of-financial-institutions/sandbox/03-166_2018%2009%2019_EN.pdf)

33. Kalifa Review of UK Fintech, 26 February 2021, available at:

[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/978396/KalifaReviewofUKFintech01.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/978396/KalifaReviewofUKFintech01.pdf)

## Anexa 3 Tabelul de analiză a decalajului juridic

### Articole importante

Tabelul 2. Analiza decalajului juridic

	Directiva privind serviciile de plată (UE) 2015/2366	Proiect de lege privind serviciile de plată și moneda electronică	Conformitate	Note
1.	<p><b>Articolul 3 Excluderi</b></p> <p><b>Articolul 3 (k): Activitate limitată în rețea</b> Valoarea tranzacției de plată nu depășește – <b>1 milion EUR pe an</b></p> <p><b>Articolul 3 (l) Scutire în telecomunicații</b> Valoarea tranzacției cu plată unică nu depășește – <b>50 EUR</b> Valoarea tranzacției de plată nu depășește – <b>300 EUR pe lună</b></p> <p><b>Articolul 3 (n) Centralizarea operațiunilor de plată ale aceluiași grup</b></p>	<p><b>Articolul 2 (2) Domeniu de aplicare - Excluderi</b></p> <p><b>Articolul 2 (2) 11):</b> Activitate limitată în rețea Valoarea tranzacției de plată nu depășește – <b>20 milioane MDL pe an</b></p> <p><b>Articolul 2 (2) 12): Scutire în telecomunicații</b> Valoarea tranzacției cu plată unică nu depășește – <b>1000 MDL</b> Valoarea tranzacției de plată nu depășește – <b>6000 MDL pe lună</b></p> <p><b>Articolul 2 (2) 14): Centralizarea operațiunilor de plată ale aceluiași grup</b></p>	Conformă	<p>Unele excluderi din domeniul de aplicare în PSD2 au fost extinse. Acestea includ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Excluderi limitate de rețea;</li> <li>2. Excluderi telecom;</li> <li>3. Centralizarea operațiunilor de plată ale aceluiași grup.</li> </ol>
2.	<p><b>Articolul 4 Definiții</b></p> <p>Articolul 4 (15) „Servicii de inițiere a plății”</p> <p>Articolul 4 (18) - PISP „Furnizor de servicii de inițiere a plății”</p> <p>Articolul 4 (16)</p>	<p><b>Articolul 3 Definiții cheie</b></p> <p>Articolul 3 „Servicii de inițiere a plății”</p> <p>Articolul 3 „Furnizor de servicii de inițiere a plății”</p> <p>Articolul 3</p>	Conformă	<p>Definiții cheie care rămân la baza PSD2:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. PSD2 introduce noi roluri – Furnizor terț de servicii de plată: - PISP; - AISP.</li> </ol>

	<p>„Servicii de inițiere a contului”</p> <p>Articolul 4 (19) - AISP „Furnizor de servicii de inițiere a contului” Articolul 4 (17) - ASPSP „Furnizor de servicii de plată pentru deservirea contului”</p> <p><b>Articolul 4 (30)</b> <b>„Autentificare puternică a clientului”</b></p>	<p>„Servicii de inițiere a contului”</p> <p>Articolul 3 „Furnizor de servicii de inițiere a contului” Articolul 3 - ASPSP „Furnizor de servicii de plată pentru deservirea contului”</p> <p><b>Articolul 3</b> <b>„Autentificare puternică a clientului”</b></p>		2. Protecția îmbunătățită a consumatorilor PSD2, SCA (autentificare consolidată a clientului)
3.	<p><b>Anexa 1 – Servicii de plată</b></p> <p>Punctul 7 Servicii de inițiere a plății</p> <p>Punctul 8 Servicii de informații despre plată</p>	<p><b>Articolul 4 Servicii de plată</b></p> <p>Articolul 4 (1) pct. 8 Servicii de inițiere a plății</p> <p>Articolul 4 (1) pct. 9 Servicii de informare privind plăți</p>	Conformă	În noul proiect de lege au fost adăugate servicii de inițiere a plăților și servicii de informare a plăților ca noi servicii financiare
4.	<p><b>Articolul 7 Capitalul inițial</b></p> <p>Anexa 1 pct. (1)-(5) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de <b>125 000 EUR</b></p> <p>Anexa 1 pct. (6) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de <b>20 000 EUR</b></p> <p><b>Anexa 1 pct. (7) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de 50 000 EUR</b></p> <p>Nu există cerințe inițiale de capital pentru serviciile de inițiere a contului</p>	<p><b>Articolul 12 Capitalul inițial</b></p> <p>Articolul 12 (1) lit. c) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de <b>2,2 milioane MDL (110 000 EUR)</b></p> <p>Articolul 12 (1) litera (a) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de <b>350 000 MDL (17 500 EUR)</b></p> <p><b>Articolul 12 (1) b) – capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de 900 000 MDL (45 000 EUR)</b></p>	<b>Nu este motivat corespunzător</b>	Cerințele de capital în PSD2 au rămas aceleași ca și în PSD1, singura excepție fiind cerințele de capital pentru furnizorii de servicii de Inițiere a contului (PISP). Cerința de capital a fost redusă în mod neesențial. Aceasta este o barieră pentru noii veniți. Autorul nu a oferit niciun argument sau metode de calcul pentru astfel de cerințe de capital. Autorul ar fi trebuit să aibă în vedere criteriile precum dimensiunea pieței, puterea de cumpărare a clienților, populația, incluziunea financiară etc. Moldova, pe lângă barierele specifice de intrare,

		Nu există cerințe inițiale de capital pentru Serviciile de inițiere a contului		are, în plus, bariere generale de intrare, adică accesul la justiție și ușurința de a face afaceri.
5.	<b>Articolul 9 Calcularea fondurilor proprii</b>  Fără a aduce atingere capitalului inițial, Instituția de plată va deține, în orice moment, în conformitate cu o metodă specială. <u>Sunt exceptate următoarele instituții:</u>  1. Furnizori de servicii de inițiere a plății (Anexa 1 – Servicii de plată punctul 7)  2. Furnizorii de servicii de informații despre cont (Anexa 1 – Servicii de plată punctul 8)	<b>Articolul 13 Capital de reglementare</b>  Fără a aduce atingere capitalului inițial, Instituția de plată va deține, în orice moment, în conformitate cu o metodă specială. <u>Sunt exceptate următoarele instituții:</u>  1. Furnizorii de servicii de inițiere a plății (articolul 4 (1) punctul 8)  2. Furnizorii de servicii de informații despre cont (articolul 4 (1) punctul 9)	Conformă	
6.	<b>Articolul 5 Cereri de autorizare</b>  Articolul 5 (2) și (3) <i>Ca o condiție a autorizației lor, PISP și AISP trebuie să dețină o asigurare de răspundere civilă profesională sau o altă garanție comparabilă împotriva răspunderii pentru a se asigura că își pot acoperi obligațiile.</i>	<b>Art. 14. Cerere pentru eliberarea licenței</b>  Articolul 14 (2) (j) și (k) <i>Ca o condiție a autorizației lor, PISP și AISP trebuie să dețină o asigurare de răspundere civilă profesională sau o altă garanție comparabilă împotriva răspunderii pentru a se asigura că își pot acoperi obligațiile.</i>	Conformă	Cerințele de autorizare în PSD2 sunt aproape aceleași ca în PSD1. Modificările se referă la securitatea plăților, cum ar fi incidentele de securitate și reclamațiile clienților legate de securitate, mecanismul de raportare a incidentelor etc.  Banca Centrală, după consultarea tuturor părților interesate relevanți, inclusiv a celor de pe piața serviciilor de plată, reflectând toate interesele implicate, emite liniile directe cu privire la criteriile de stabilire a sumei monetare minime a asigurării de răspundere civilă profesională sau a altor garanții comparabile.

				EBA a publicat Ghidul final privind asigurarea de răspundere civilă profesională în conformitate cu PSD2. <sup>103</sup>
7.	<b>Articolul 11 Acordarea autorizației</b>	<b>Articolul 15 Decizia de acordare a licenței</b>	<i>Conformă</i>	
8.		<b>Articolul 17 Cerințe pentru desfășurarea activităților de servicii de plată de către Sucursalele Instituțiilor de Plăți Nerezidente</b>		Cerințele de licențiere pentru noii veniți nerezidenți sunt aceleași ca și pentru rezidenți.
9.	<b>Articolul 12 Comunicarea deciziei</b>  În termen <b>de 3 luni</b> de la primirea cererii	<b>Articolul 12 Comunicarea deciziei</b>  În termen <b>de 60 de zile</b> de la primirea cererii		Reducerea termenului la 60 de zile va simplifica procesul de licențiere
10.	<b>Articolul 13 Retragera autorizației</b>  <i>Autoritățile competente pot retrage o autorizație eliberată unei instituții de plată numai dacă instituția nu folosește autorizația <b>în termen de 12 luni</b>, renunță în mod expres la autorizație sau a încetat activitatea de <b>mai mult de 6 luni</b>.</i>	<b>Articolul 22 Retragera licenței</b>  <i>Banca Centrală poate retrage o licență eliberată unei instituții de plată numai dacă instituția nu folosește autorizația <b>în termen de 24 de luni</b>, renunță în mod expres la autorizație sau a încetat activitatea <b>de mai mult de 6 luni</b>.</i>		Prelungirea termenului va oferi instituțiilor de plată mai mult timp să se pregătească pentru activitatea lor viitoare
11.	<b>Articolul 15 Registrul ABE</b>	<b>Articolul 23 Registrul instituției de plată</b>	<i>* Conformă</i>	*Banca Centrală va elabora standarde tehnice de reglementare ce stabilesc cerințe tehnice privind dezvoltarea, operarea și întreținerea registrului

<sup>103</sup> <https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/1956339/49190ea4-ff21-4702-abd0-6cc2a3d75b22/Guidelines%20on%20PIL%20under%20%20PSD8EB-GL-2017-08%29-EN.pdf?retry=1>

				central electronic și accesul la informațiile conținute. <sup>104</sup>
12.	<b>Articolul 33 Furnizorul de servicii de informații despre cont</b>	<b>Articolul 23<sup>1</sup> Furnizor de servicii de informații despre cont</b>	<i>Conformă</i>	AISP nu trebuie să fie licențiat la Banca Centrală, dar <u>ele trebuie să solicite înregistrarea ca AISP</u>
13.	<b>Articolul 10 Cerințe de salvagardare</b>  <b>Articolul 10 (1)</b> Fondurile sunt izolate în conformitate cu legislația națională, în interesul utilizatorilor serviciilor de plată <u>vis-a-vis de creanțele altor creditori ai instituției de plată, în special în caz de insolvență.</u>	<b>Articolul 26 Protecția fondurilor</b>  <b>Articolul 26 (3)</b> Fondurile sunt izolate în interesul utilizatorilor serviciilor de plată <u>vis-a-vis de creanțele altor creditori ai instituției de plată, în special în caz de insolvență.</u>	<i>Conformă</i>	
14.	<b>Articolul 19 Utilizarea agenților, sucursalelor sau entităților cărora le sunt externalizate activități</b>  <i>Articolul 19 (1) și (2)</i> <i>În cazul în care o instituție de plată intenționează să furnizeze servicii de plată prin intermediul unui agent, aceasta comunică autorităților competente. <b>În termen de 2 luni</b> de la primirea informațiilor menționate la alineatul (1), autoritatea competentă a statului membru de origine comunică instituției de plată dacă agentul a fost înscris în registru.</i>	<b>Articolul 27 Utilizarea sucursalelor, punctelor de lucru/oficiilor și agenților</b>  <b>Articolul 28 Externalizarea</b>  <i>Articolul 27 (7) și (8)</i> <i>În cazul în care o instituție de plată intenționează să furnizeze servicii de plată prin intermediul unui agent, aceasta va comunica Băncii Centrale. <b>În termen de 30 de zile</b> de la primirea informațiilor, Banca Centrală va comunica instituției de plată dacă agentul a fost înscris în registru.</i>		Reducerea termenului la 30 de zile va eficientiza activitatea instituțiilor de plată.

<sup>104</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0411&from=EN>

15.	<b>Articolul 17 Contabilitate și audit statutar</b>	<b>Articolul 29 Contabilitate</b> <b>Articolul 30 Auditul statutar</b>		Se va aplica legislația locală
16.	<b>Articolul 20 Răspunderea</b>  <i>Articolul 20 (2)</i> <i>Statele membre solicită instituțiilor de plată să rămână pe deplin răspunzătoare pentru orice acțiuni ale angajaților lor sau ale oricărui agent, sucursală sau entitate căreia îi sunt externalizate activități.</i>	<b>Artă. 31 Răspunderea instituției de plată</b>  <i>Articolul 31 (3)</i> <i>Instituțiile de plată rămân pe deplin răspunzătoare pentru orice acțiuni ale angajaților lor sau ale oricărui agent, sucursală sau entitate către care activitățile sunt externalizate.</i>	Conformă	
17.	<b>Articolul 21 Evidența contabilă</b>  <i>Instituțiile de plată să păstreze toate evidențele corespunzătoare timp de <b>cel puțin 5 ani</b></i>	<b>Artă. 32 Păstrarea informațiilor</b>  <i>Instituțiile de plată să păstreze toate evidențele corespunzătoare timp de <b>cel puțin 5 ani</b></i>	Conformă	
18.	<b>Articolul 95 Gestionarea riscurilor operaționale și de securitate</b>  <b>Articolul 96 Raportarea incidentelor</b>	<b>Articolul 32<sup>1</sup> Gestionarea riscurilor operaționale și de securitate</b>  <b>Articolul 32<sup>2</sup> Raportarea incidentelor</b>	Conformă	
19.	<b>Articolul 35 Accesul la sistemele de plată</b>	<b>Artă. 32<sup>3</sup> Acces la sistemele de plată</b>	Conformă	Reglementările vor asigura că normele privind accesul furnizorilor de servicii de plată autorizați sau înregistrați, care sunt persoane juridice, la sistemele de plată <u>sunt obiective, nediscriminatorii și proporționale și că nu împiedică accesul mai mult decât este necesar pentru a proteja împotriva riscurilor specifice precum riscul de decontare, riscul operațional și riscul de afaceri și</u>



				pentru a proteja stabilitatea financiară și operațională a sistemului de plăți.
20.	<b>Articolul 36 Accesul la conturile deținute la o instituție de credit</b>	<b>Artă. 32<sup>4</sup>. Acces la conturile deținute la o bancă</b>	<i>Conformă</i>	Băncile se asigură că instituțiile de plată au acces la serviciile de conturi de plăți ale băncilor de credit pe o bază obiectivă, nediscriminatorie și proporțională. Un astfel de acces trebuie să fie suficient de extins pentru a permite instituțiilor de plată să furnizeze servicii de plată într-un mod nestingherit și eficient. Băncile vor furniza Băncii Centrale motive temeinic motivate pentru orice respingere. Banca centrală va dezvolta standarde deschise comune și sigure de comunicare. <sup>105</sup> <u>Procedura de accesare a conturilor de plată este prevăzută în proiectul de lege articolele 52<sup>1</sup> - 52<sup>3</sup></u>
21.	<b>Articolul 40 Taxe pentru informare</b>	<b>Artă. 35 Taxe pentru furnizarea de informații</b>	<i>Conformă</i>	
22.	<b>Articolul 46 Informații pentru plătitor și beneficiar după inițierea unui ordin de plată</b>  <b>Articolul 47 Informații pentru furnizorul de servicii de plată care deservește contul plătitorului în cazul unui serviciu de inițiere a plății</b>	<b>Artă. 38<sup>1</sup>. Informații pentru plătitor și beneficiar după inițierea unui ordin de plată</b>  <b>Artă. 38<sup>2</sup>. Informații pentru furnizorul de servicii de plată care deservește contul plătitorului în cazul unui serviciu de inițiere a plății</b>	<i>Conformă</i>	Se referă la tranzacții cu plată unică

<sup>105</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32018R0389&from=EN>

23.	<b>Articolul 52 Informații și condiții</b>	<b>Articolul 42 Informații precontractuale</b>	<i>Conformă</i>	Se referă la contracte-cadru
24.	<b>Articolul 54 Modificări ale condițiilor contractului-cadru</b>	<b>Articolul 44. Modificări ale condițiilor contractului-cadru</b>	<i>Conformă</i>	
25.	<b>Articolul 55 Încetarea</b>  Articolul 55 (2) <i>Rezilierea contractului-cadru este gratuită pentru utilizatorul serviciilor de plată, cu excepția cazului în care contractul este în vigoare de <b>mai puțin de 6 luni</b>.</i>	<b>Articolul 45 Încetarea contractului-cadru</b> Articolul 45 (2) <i>Rezilierea contractului-cadru este gratuită pentru utilizatorul serviciilor de plată, cu excepția cazului în care contractul este în vigoare de <b>mai puțin de 6 luni</b>.</i>	<i>Conformă</i>	
26.	<b>Articolul 56 Informații înainte de executarea operațiunilor de plată individuale</b>	<b>Articolul 46 Informații înainte de executarea operațiunilor de plată individuale</b>	<i>Conformă</i>	
27.	<b>Articolul 57 Informații pentru plătitor cu privire la operațiunile individuale de plată</b>	<b>Articolul 47 Informații pentru plătitor cu privire la operațiunile individuale de plată</b>	<i>Conformă</i>	
28.	<b>Articolul 64 Consimțământul și retragerea consimțământului</b>	<b>Articolul 52 Consimțământul și retragerea consimțământului</b>	<i>Conformă</i>	Se referă la autorizarea tranzacțiilor de plată
29.	<b>Articolul 65 Confirmarea disponibilității fondurilor</b>	<b>Articolul 521. Confirmarea disponibilității fondurilor</b>	<i>Conformă</i>	
30	<b>Articolul 66 Reguli privind accesul la contul de plăți în cazul serviciilor de inițiere a plății</b>	<b>Articolul 52<sup>2</sup> Reguli privind accesul la contul de plăți în cazul serviciilor de inițiere a plății</b>	<i>Conformă</i>	

31.	<b>Artă. 67 Reguli privind accesul și utilizarea informațiilor privind contul de plăți în cazul serviciilor de informare a contului</b>	<b>Articolul 52<sup>3</sup> Reguli privind accesul și utilizarea informațiilor privind contul de plăți în cazul serviciilor de informare a contului</b>	<i>Conformă</i>	ATIC a recomandat extinderea accesului la toate conturile clienților, care este următorul nivel în „Open Banking”. Următoarea etapă în „Open Banking” (XS2A) este „Open Finance”, ceea ce înseamnă acces la toate conturile clienților, adică economii, investiții, asigurări, credite ipotecare etc. Finanțarea deschisă încurajează inovația și concurența prin reducerea unora dintre controlul pe care băncile îl dețin asupra date valoroase ale clienților. Banca Centrală a refuzat recomandarea.
32.	<b>Articolul 97 Autentificare</b>	<b>Articolul 52<sup>4</sup> Autentificare</b>	<i>Conformă</i>	Banca Centrală, după consultarea tuturor părților interesate relevante, inclusiv a celor de pe piața serviciilor de plată, reflectând toate interesele implicate, elaborează proiecte de standarde tehnice de reglementare pentru autentificarea puternică a clienților și standarde deschise comune și sigure de comunicare. <sup>106</sup>
33.	<b>Articolul 68 Limitele utilizării instrumentului de plată și ale accesului la conturile de plată de către prestatorii de servicii de plată</b>	<b>Articolul 53 Limitele de utilizare a instrumentului de plată și accesul la conturile de plată de către prestatorii de servicii de plată</b>	<i>Conformă</i>	

<sup>106</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32018R0389&from=EN>

34.	<b>Articolul 70</b> Obligațiile prestatorului de servicii de plată în legătură cu instrumentele de plată	<b>Articolul 55</b> Obligațiile prestatorului de servicii de plată în legătură cu instrumentele de plată	<i>Conformă</i>	
35.	<b>Articolul 71</b> Notificarea și rectificarea operațiunilor de plată neautorizate sau executate incorect	<b>Articolul 56</b> Notificarea și rectificarea operațiunilor de plată neautorizate sau executate incorect	<i>Conformă</i>	
36.	<b>Articolul 72</b> Dovezi privind autentificarea și executarea operațiunilor de plată	<b>Articolul 57</b> Dovezi privind autentificarea și executarea operațiunilor de plată	<i>Conformă</i>	
37.	<b>Articolul 74</b> Răspunderea plătitorului pentru operațiuni de plată neautorizate <b>Articolul 74 (1)</b> Plătitorul poate fi obligat să suporte pierderile aferente oricăror operațiuni de plată neautorizate, până la maximum <b>50 EUR</b> , rezultate din utilizarea unui instrument de plată pierdut sau furat sau din deturnarea unui instrument de plată.	<b>Articolul 58</b> Răspunderea plătitorului pentru operațiuni de plată neautorizate <b>Articolul 58 (1)</b> Plătitorul poate fi obligat să suporte pierderile aferente oricăror operațiuni de plată neautorizate, până la maximum <b>500 MDL</b> sau echivalent în valută, rezultate din utilizarea unui instrument de plată pierdut sau furat sau din deturnarea unui instrument de plată.		Autorul a redus suma minimă în favoarea utilizatorilor serviciilor de plăți. Autorul și-a motivat decizia pe baza puterii de cheltuieli a consumatorilor și a situației social-economice.
38.	<b>Articolul 75</b> Operațiuni de plată în care valoarea tranzacției nu este cunoscută în prealabil	<b>Articolul 60<sup>1</sup></b> Operațiuni de plată în care valoarea tranzacției nu este cunoscută în prealabil	<i>Conformă</i>	
39.	<b>Articolul 82</b> Domeniul de aplicare	<b>Articolul 63<sup>1</sup></b> Domeniul de aplicare	<i>Conformă</i>	Se referă la executarea tranzacțiilor de plată
40.	<b>Articolul 88</b> Identificatori unici incorecți	<b>Articolul 69</b> Identificatori unici incorecți	<i>Conformă</i>	
41.	<b>Articolul 89</b> Răspunderea prestatorilor de servicii de plată pentru neexecutarea,	<b>Articolul 70</b> Răspunderea prestatorilor de servicii de plată pentru neexecutarea,	<i>Conformă</i>	

	executarea defectuoasă sau cu întârziere a operațiunilor de plată	executarea defectuoasă sau cu întârziere a operațiunilor de plată		
42.	Articolul 90 Răspunderea în cazul serviciilor de inițiere a plății pentru neexecutarea, executarea defectuoasă sau cu întârziere a operațiunilor de plată	Articolul 70 <sup>1</sup> Răspunderea în cazul serviciilor de inițiere a plății pentru neexecutarea, executarea defectuoasă sau cu întârziere a operațiunilor de plată	Conformă	
		<b>BANI ELECTRONICI</b>		
43.	DIRECTIVA 2009/110/CE privind accesul, exercitarea și supravegherea prudențială a activității instituțiilor de monedă electronică  Articolul 11 Emiterea și rambursarea	Articolul 77 Emiterea și rambursabilitatea monedei electronice	Conformă	
44.	DIRECTIVA 2009/110/CE privind accesul, exercitarea și supravegherea prudențială a activității instituțiilor de monedă electronică.  Articolul 4 Capitalul inițial  <i>Capitalul inițial nu poate fi în niciun moment mai mic de <b>350 000 EUR</b></i>	Articolul 82 Capitalul inițial Articolul 82 (1) <i>Capitalul inițial nu va fi în niciun moment mai mic de <b>6 milioane MDL (300 000 EUR)</b></i>	<b>Nu este motivat corespunzător</b>	Cerința de capital a fost redusă în mod neesențial. Aceasta este o barieră pentru noii veniți. Autorul nu a oferit niciun argument sau metode de calcul pentru astfel de cerințe de capital. Autorul ar fi trebuit să aibă în vedere criteriile precum dimensiunea pieței, puterea de cumpărare a clienților, populația, incluziunea financiară etc. Moldova, pe lângă barierele specifice de intrare, are, în plus, bariere generale de intrare, adică accesul la justiție și ușurința de a face afaceri.

## Anexa 4. Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru Marketplace

Fintech-ca-Servicii (FaaS)

### Concept pentru un Marketplace național pentru produse și servicii financiare

#### Raționamentul pentru dezvoltarea Marketplace este „Transformarea pieței de e-comerț într-o comunitate”

Studiul de fezabilitate a relevat faptul că instrumentele și tehnologiile de comerț electronic sunt utilizate de IMM-uri într-o manieră ineficientă și fragmentată, ceea ce duce la eșec.

Singura cale spre succes este de a dezvolta Marketplace sustenabilă și bazată pe cerere, care să genereze „profit durabil”.

**„Misiunea” platformei naționale de e-comerț pentru IMM-uri** este de a conecta la Marketplace comercianții și vânzătorii urbani și rurali (cei mai excluși), oferindu-le canale suplimentare de venit și ajutând oamenii să iasă din sărăcie.

#### Raționamentul „Abordării EaaS și FaaS” pentru dezvoltarea Marketplace-ului:

1. **„Soluția” pentru stimularea afacerilor IMM-urilor** în contextul comerțului electronic este **dezvoltarea unui „ghișeu unic”** pentru instrumente și tehnologii de comerț electronic, de exemplu, **e-Comerț-ca-Serviciu (EaaS)**. Digitalizarea eficientă și efectivă a afacerii înseamnă **eficientizarea afacerii dvs. impecabil de la un capăt la altul**.
2. **Inovația depășește frontierele.** Studiul de fezabilitate a relevat **lipsa automatizării Fintech (stive tehnologice)** și a **serviciilor financiare adaptate** pentru IMM-uri și persoane fizice. Pentru prima dată în Moldova, FinTech va deveni o **„parte indispensabilă/vitală”** a Marketplace-ului. În era FinTech 3.5, Marketplace nu pot fi eficiente, efective și competitive fără FinTech, **Fintech-ca-Serviciu (FaaS)**. **În zilele noastre, marele companii tehnologice precum Amazon au transformat FaaS într-o „carte de vizită a Marketplace-ului”.**
3. Ideea de bază a **„ghișeului unic”** este: odată ce IMM-urile devin parte a platformei, **activitatea comercială ineficientă și greșită este exclusă.** Marketplace-ul „supraveghează” (în calitate de **cvasi-supervizor**) eficiența și eficacitatea afacerii IMM-urilor. Majoritatea EaaS

și FaaS vor fi imperative pentru ca IMM-urile să se alăture **comunității naționale ale Marketplace**. EaaS și FaaS ar trebui să devină „cheia unei afaceri de succes”.

#### **Mentținerea „a nu face nimic, nu este o opțiune” și va avea un impact negativ asupra dezvoltării Marketplace-ului**

- Studiul de fezabilitate a relevat faptul că finanțarea IMM-urilor pentru dezvoltarea Marketplace de către donatori și Guvern nu este în concordanță cu rezultatul așteptat, adică o nouă abordare este extrem de necesară pentru a evita cheltuielile ineficiente ale fondurilor.
- Noua abordare constă în furnizarea de infrastructură (Marketplace), instrumente și servicii către IMM-uri în locul finanțării directe. Abordările EaaS și FaaS vor exclude activitatea comercială greșită și ineficientă.
- În plus, studiul de fezabilitate a relevat că jucătorii internaționali (marele companii tehnologice) nu sunt interesați de piața moldovenească din cauza dimensiunii Marketplace-ului, multitudinii de e-shopuri și a instabilității regionale. Mai mult, un jucător internațional a părăsit recent piața moldovenească (rozetka.md). Cu toate acestea, a nu face nimic nu este o opțiune și, în consecință, aceasta va avea un impact negativ asupra dezvoltării Marketplace-ului.
- Există o ușă deschisă pentru dezvoltarea Marketplace-ului din cauza concurenței limitate. Aceasta înseamnă că putem transforma dezavantajul într-un avantaj.

#### **Concluzii generale**

Sunt prezentate **patru forme de proprietate** a Marketplace-ului național pentru IMM-uri. Pentru fiecare formă de proprietate au fost descrise **formele juridice de proprietate** (gestionare) și potențialii investitori care pot fi implicați pentru a dezvoltarea Marketplace—ului național. Sunt examinate beneficiile, riscurile și costurile care trebuie să fie suportate de potențialii investitori, incluzând fezabilitatea acestora de genera în viitor un profit sustenabil. Este descrisă sustenabilitatea dezvoltării platformei de e-comerț pe aspectul economic, social și de mediu.

Este descris auditoriul țintă a Marketplace-ului în funcție de activitate economică și diversitatea de gen. De asemenea, în vederea eficientizării activităților IMM-urilor în cadrul marketplace-ului vor fi puse la dispoziția IMM-urilor instrumente **E-comerț-ca-Servicii, eCommerce-as-a-Services (EaaS) și Fintech-ca-Servicii, Fintech-as-a-Services (FaaS)**.

În calitate de precondiție pentru dezvoltarea Marketplace—ului național, a fost propus parcurgerea următorilor pași:



1. Elaborarea caietului de sarcini (specificațiilor tehnice) ale Marketplace-ului
2. Estimarea costurilor pentru crearea, dezvoltarea și mentenanța Marketplace-ului (implementare în etape);
3. Elaborarea soluției juridice pentru a înființa SA
4. Elaborarea unui plan de afaceri, inclusiv a unei planificări financiare.

<b>DEZVOLTAREA MARKETPLACE - PRIMA ETAPĂ</b>	<b>ROLUL PE CARE O VA ASUMA MARKETPLACE:</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborarea specificațiilor tehnice ale Marketplace (EaaS+FaaS) - ar trebui luată în considerare implementarea pe etape a elaborării viitorului Marketplace;</li> <li>2. Evaluarea costurilor pentru construirea Marketplace (implementare în etape);</li> <li>3. Elaborarea unui plan de afaceri, inclusiv planificarea financiară.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Va consolida comunitatea de e-Comerț și Fintech;</li> <li>2. Integrarea serviciilor de tip Fintech în activitatea Marketplace-ului;</li> <li>3. Construirea rețelei B2C/B2B cu efect de rețea;</li> <li>4. Monetizarea activității e-Comerț și Fintech ca generator de date. Datele sunt un pilon cheie pentru transformarea digitală;</li> <li>5. Gestiunea și monitorizarea platformei e-comerț.</li> </ol>

### **Opțiuni propuse de proprietare și gestiune a platformei de e-comerț:**

Se propun mai multe forme de proprietate, tip și gestionare.

1. Forma de proprietate și tipul de proprietar:

- i. **Proprietate publică** – întreprindere de stat sau instituție publică;
- ii. **Întreprindere socială**<sup>107</sup>;
- iii. **Parteneriat public-privat**;
- iv. **Proprietate privată** – companie mixtă;

2. Tip proiect: proiect desprins (firmă independentă). Compania ar trebui să colaboreze cu întreg Marketplace-ul;

3. Tip de gestionare: management cu mai multe părți interesate, în special:

- Gestionarea generală a proprietarului;
- Parteneri non-proprietari:

#### **Zona de gestiune a ODÎMM:**

- Elaborarea și implementarea programelor și proiectelor de dezvoltare a sectorului IMM-urilor;
- Administrarea Fondului de Stat de Garantare a Creditelor (FGC);
- Furnizarea de servicii de consultanță și instruirea managerilor și angajaților IMM-urilor;

---

<sup>107</sup>O întreprindere socială este un operator din economia socială al cărui obiectiv principal este să aibă mai degrabă un impact social decât să facă profit pentru proprietarii sau acționarii săi. Aceasta funcționează prin furnizarea de bunuri și servicii pentru Marketplace într-un mod antreprenorial și inovator și își folosește profiturile în primul rând pentru a atinge obiective sociale. Este gestionată într-o manieră deschisă și responsabilă și, în special, implică angajații, consumatorii și părțile interesate afectate de activitățile sale comerciale.

[https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en)

- Crearea și dezvoltarea unei rețele de Incubatoare de Afaceri în Moldova;
- Sprijinirea formării de clustere și rețele inovatoare;

#### Zona de gestiune StartUp Moldova

- Sprijinirea și abilitarea comunității de startup-uri și companii inovatoare din Republica Moldova prin programe, activități și evenimente comunitare;
- Mentorat, monitorizare, instruire operațională, facilitarea parteneriatelor, facilitarea accesului la servicii de contabilitate, asistență juridică, instruire tematică și altele;
- Facilitarea accesului la resursele de finanțare, susținerea acestora și pregătirea profesională pentru activități de strângere de fonduri.

#### Zona de gestiune a Consiliului Economic

- Probleme specifice;

#### Zona de gestiune a Oficiului pentru Prevenirea și Combaterea Spălării Banilor

- Conformarea AML, eKYC

#### Altele

4. Gestionarea zi de zi (operațiunile) ar trebui să se bazeze pe pilonii Marketplace-ului.

### DESCRIEREA OPȚIUNILOR DE PROPRIETARE PENTRU PLATFORMA E-COMERȚ (MARKETPLACE):

Opțiunea de proprietate	Beneficii	Riscuri	Cheltuieli	Impactul riscului asupra jucătorilor și beneficiarilor de pe piață	Fezabilitate
<b>1. PROPRIETATE PUBLICĂ</b>					
<b>Opțiunea 1</b> <i>Companie de stat (societate pe acțiuni,</i>	-	1. Lipsa de experiență în managementul corporativ al Marketplace-ului. Marketplace-ul este o provocare de afaceri ce	Investițiile trebuie să fie susținute de Guvern ( <a href="#">Agenția Proprietății Publice</a> )	Înalt	<b>Nefezabil</b>

întreprindere de stat)		<p>necesită experiență de nivel înalt în managementul afacerilor.</p> <p>2. Lipsa personalului calificat pentru managementul și dezvoltarea Marketplace-ului.</p> <p>3. Lipsa fondurilor necesare pentru dezvoltarea Marketplace-ului.</p>			
<b>Opțiunea 2</b> <i>Instituții publice ce oferă sprijin IMM-urilor</i>	-	<p>1. Lipsa de experiență în managementul corporativ al Marketplace-ului. Acordarea de sprijin IMM-urilor este complet diferită de activitatea comercială de pe Marketplace. Misiunea de sprijin public nu are nimic în comun cu provocările de afaceri. Marketplace este o provocare de afaceri care necesită experiență de nivel înalt în managementul afacerilor.</p> <p>2. Lipsa personalului calificat pentru managementul și dezvoltarea Marketplace-ului.</p>	Investițiile trebuie să fie susținute de Guvern	Înalt	<b>Nefezabil</b>

		3. Lipsa fondurilor necesare pentru dezvoltarea Marketplace-ului.			
<b>2. ÎNTREPRINDERE SOCIALĂ</b>					
<b>Opțiunea 3</b> <i>Întreprindere socială<sup>108</sup></i>	-	Întreprinderea socială ar putea fi o opțiune fezabilă, dar nu este reglementată de lege. Această opțiune (întreprindere socială) ar putea permite căutarea sprijinului financiar de la guvern, donatori și alții pentru atingerea obiectivelor sociale. Această oportunitate trebuie să fie deschisă Marketplace-ului. Echipa de cercetare a venit cu o recomandare ca		Înalt	<b>Nefezabil</b>

<sup>108</sup> O întreprindere socială este un operator din economia socială al cărui obiectiv principal este să aibă mai degrabă un impact social decât să facă profit pentru proprietarii sau acționarii săi. Ea funcționează prin furnizarea de bunuri și servicii pentru Marketplace într-un mod antreprenorial și inovator și își folosește profiturile în primul rând pentru a atinge obiective sociale. Este gestionată într-o manieră deschisă și responsabilă și, în special, implică angajații, consumatorii și părțile interesate afectate de activitățile sale comerciale.

[https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en)

		întreprinderile sociale să fie reglementate de legislația în vigoare.			
<b>3. PROPRIETATE PUBLIC-PRIVATA</b>					
<b>Opțiunea 4</b> Companie public-privată <sup>109</sup>	-	Lipsa de dorință a companiilor private de a participa la proiecte public-private din cauza procedurilor birocratice. Legislația nu este precisă în ceea ce privește procedurile de gestionare ale companiei public-private. Rata scăzută de succes a proiectelor public-private. Entitatea public-privată de obicei nu funcționează din cauza diferiților factori și finalizează cu investigații.	Investițiile trebuie susținute în comun de Guvern ( <a href="#">Agentia Proprietății Publice</a> ) și companii private	Înalt	<b>Nefezabil</b>

<sup>109</sup> Art. 19 alin. (1) d), LEGEA nr. 121 privind administrarea și de-etatizarea proprietății publice, din 04-05-2007. [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=131284&lang=ro#](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=131284&lang=ro#)

Hotărârea Guvernului nr. 414 din 21-06-2013 pentru aprobarea Regulamentului privind atragerea investițiilor în societăți cu capital public sau public-privat  
[https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=103110&lang=ro](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=103110&lang=ro)

<b>Opțiunea 5</b> Parteneriat public-privat <sup>110</sup>	-	<p>Lipsa de dorință a companiilor private de a participa la proiecte public-private din cauza procedurilor birocratice.</p> <p>Legislația nu este precisă în ceea ce privește procedurile de gestionare ale companiei public-private.</p> <p>Rata scăzută de succes a proiectelor public-private. Entitatea public-privată de obicei nu funcționează din cauza diferiților factori și finalizează cu investigații.</p>	<p>Investițiile trebuie susținute în comun de Guvern (<a href="#">Agenția Proprietății Publice</a>) și companii private</p>	Înalt	<b>Nefezabil</b>
<b>4. PROPRIETATE PRIVATĂ</b>					
<b>Opțiunea 6</b> Societate mixtă: Furnizor de servicii de plată	<p>1. De obicei, Marketplace-urile au experiență în managementul corporativ. De exemplu compania</p>	<p>1. Întrucât Marketplace ar trebui să fie un proiect desprins (companie independentă) ce colaborează</p>	<p>Investițiile trebuie să fie susținute de participanții la</p>	Marginal	<b>Fezabil</b>

<sup>110</sup> Art. 19 alin. (1) e), LEGEA nr. 121 privind administrarea și de-etațizarea proprietății publice, din 04-05-2007

[https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=131284&lang=ro#](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=131284&lang=ro#) Legea nr. 179 privind parteneriatul public-privat, din 10-07-2008

[https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=125105&lang=ro#](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=125105&lang=ro#)



<p>(FSP) + Marketplace-ul existent<sup>111</sup></p>	<p>Simpals are suficientă experiență și poate lansa și menține cu succes platforma națională, A1 se află într-un stadiu incipient de dezvoltare (etapa de dezvoltare). A1 are funcționalități optime pentru promovarea online a producțiilor autohtone.</p> <p>2. FSP au o abordare de management corporativ pentru dezvoltarea afacerilor. Marketplace este o provocare de afaceri ce necesită experiență de nivel înalt în gestionarea afacerilor.</p> <p>3. Implementarea impecabilă a Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru IMM-uri și persoane fizice (implementarea FinTech Automatizare), așa cum este descris mai jos în acest document. De exemplu,</p>	<p>cu întreaga piață, există un risc mare (în ceea ce privește serviciile financiare) ca FSP să limiteze accesul la Marketplace al altor jucători (instituții financiare și companii fintech). Dezvoltarea unui ecosistem de parteneri este unul dintre pilonii dezvoltării fintech.</p> <p>2. Nu există nicio garanție că pilonul de gestionare al mai multor părți interesate va fi respectat.</p> <p>3. Poate părea că există un conflict de interese între Marketplace-urile locale (Simpals sau A1.md) și activitatea următoare a platformei naționale.</p> <p>4. Întrucât Marketplace este o provocare de afaceri (în contextul Moldovei), există riscul reticenței de a face investiții în dezvoltarea</p>	<p>asociere (societate mixtă)</p>		
--	--	---	-----------------------------------	--	--

<sup>111</sup> Simpals sau A1.md

	<p>soluții de plată online, servicii de credit personalizate etc.</p> <p>4. Implementarea impecabilă a e-Comerț-ca-Servicii (EaaS) pentru ÎMM-uri și persoane fizice.</p> <p>5. Concurența foarte limitată pe Marketplace-urile moldovenești permite dezvoltarea unei platforme naționale e-comerț (cu opțiuni unice pentru ÎMM-uri și persoane fizice) de către jucătorii locali. De menționat că jucătorii internaționali nu se gândesc, deocamdată, să intre pe piața din cauza instabilității regionale. Moldova a fost retrogradată de la B3 (stabil) la B3 (negativ).<sup>112</sup></p>	<p>Marketplace-ului. Dimensiunea pieței și instabilitatea regională nu ar putea fi considerate ca un moment potrivit pentru investiții.</p>			
<p><b>Opțiunea 7</b> Societate mixtă: <i>Furnizor de servicii de plată (FSP) +</i></p>	<p>1. FSP au o abordare de management corporativ pentru dezvoltarea afacerilor. Marketplace-ul</p>	<p>Eșecul băncilor de a dezvolta o Marketplace de succes cu toate mijloacele și instrumentele necesare.</p>	<p>Investițiile trebuie să fie susținute de organizațiile donatoare și/sau</p>	<p>Neglijabil</p>	<p><b>Fezabil</b></p>

<sup>112</sup> <https://countryeconomy.com/ratings/moldova>

<p><i>organizații donatoare</i></p>	<p>este o provocare de afaceri ce necesită experiență de nivel înalt în gestionarea afacerilor.</p> <p>2. Implementarea impecabilă a Fintech-ca-Servicii (FaaS) pentru IMM-uri și persoane fizice (implementarea FinTech Automatizare), așa cum este descris mai jos în acest document. De pildă, soluții de plată online, servicii de credit personalizate etc.</p> <p>3. Concurența foarte limitată pe Marketplace moldovenească permite dezvoltarea unei Marketplace naționale (cu opțiuni unice pentru IMM-uri și persoane fizice) de către jucătorii locali. De menționat că jucătorii internaționali nu se gândesc, deocamdată, să intre pe Marketplace din cauza instabilității regionale. Moldova a fost retrogradată</p>		<p>participanții la asociere (societate mixtă)</p>		
-------------------------------------	---	--	--	--	--

	<p>de la B3 (stabil) la B3 (negativ).<sup>113</sup></p> <p>4. Organizațiile donatoare au acces la expertiză și experți în domeniul comerțului electronic. Unul dintre cazurile de afaceri de succes (societate mixtă: companie Donator + Companie privată) este în Ucraina, în special: <a href="http://www.merezha.ua">www.merezha.ua</a><sup>114</sup></p> <p>5. În această formulă de societate mixtă, organizațiile donatoare vor acționa ca un arbitru în dezvoltarea unui ecosistem de parteneri. În acest fel, riscul de limitare a accesului pe Marketplace altor jucători (instituții financiare și companii fintech) este exclus. Mai mult decât atât, donatorii vor asigura gestionarea</p>				
--	--	--	--	--	--

<sup>113</sup> <https://countryeconomy.com/ratings/moldova>

<sup>114</sup> <https://www.merezha.ua/about>

	<p>Marketplace cu mai multe părți interesate.</p> <p>6. Având în vedere riscul reticenței de a investi în dezvoltarea Marketplace, donatorii pot face investiția necesară și își pot rambursa investiția după pragul de rentabilitate.</p>				
<p><b>Opțiunea 8</b> Societate mixtă: <i>furnizor de internet + organizații donatoare + furnizor de servicii de plată</i></p>	<p>1. Furnizorii de internet au o abordare de management corporativ pentru dezvoltarea afacerilor. Marketplace este o provocare de afaceri ce necesită experiență de nivel înalt în gestionarea afacerilor.</p> <p>2. Deoarece furnizorii de internet sunt orientați spre IT, implementarea impecabilă a Fintech-ca-Servicii (FaaS) și e-Comerț-ca-Servicii (EaaS) pentru IMM-uri și persoane fizice nu ar fi o problemă.</p>	<p>Eșecul furnizorilor de internet de a dezvolta o Marketplace de succes cu toate mijloacele și instrumentele necesare.</p>	<p>Investițiile trebuie să fie susținute de organizațiile donatoare și/sau participanții la asociere (societate mixtă)</p>	<p>Neglijabil</p>	<p><b>Fezabil</b></p>

	<p>3. Concurența foarte limitată pe Marketplace moldovenească permite dezvoltarea unei Marketplace naționale (cu opțiuni unice pentru IMM-uri și persoane fizice) de către jucătorii locali. De menționat că jucătorii internaționali nu se gândesc, deocamdată, să intre pe Marketplace din cauza instabilității regionale. Moldova a fost retrogradată de la B3 (stabil) la B3 (negativ).<sup>115</sup></p> <p>4. Organizațiile donatoare au acces la expertiză și experți în domeniul comerțului electronic. Unul dintre cazurile de afaceri de succes (societate mixtă: Donator + Companie privată) este în Ucraina, în special: <a href="http://www.merezha.ua">www.merezha.ua</a><sup>116</sup></p>				
--	---	--	--	--	--

<sup>115</sup> <https://countryeconomy.com/ratings/moldova>

<sup>116</sup> <https://www.merezha.ua/about>

	<p>5. În această formulă de societate mixtă, organizațiile donatoare vor acționa ca un arbitru în dezvoltarea unui ecosistem de parteneri. Donatorii vor asigura gestionarea Marketplace cu mai multe părți interesate.</p> <p>6. Având în vedere riscul reticenței de a investi în dezvoltarea Marketplace, organizațiile donatoare pot face investiția necesară și își pot rambursa investiția după pragul de rentabilitate.</p>				
--	--	--	--	--	--

<b>PUBLICUL ȚINTĂ A PLATFORMEI E-COMERȚ:</b>	<b>PILONII PLATFORMEI E-COMERȚ:</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Publicul țintă în funcție de domiciliul corporativ:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Urban;</li> <li>b) Rural – cel mai exclus;</li> </ol> </li> <li>2. Publicul țintă în funcție de diversitatea de gen               <ol style="list-style-type: none"> <li>a) ÎMM-uri conduse de femei - – cele mai excluse;</li> <li>b) ÎMM-uri conduse de bărbați.</li> </ol> </li> <li>3. Publicul țintă în funcție de activitatea comercială:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Producători mici și mijlocii;</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dezvoltarea unei platforme sustenabile, bazate pe cerere, care să genereze „profit durabil”;</li> <li>2. Activarea unui ecosistem de parteneri;</li> <li>3. Gestionarea Marketplace-ului cu mai mulți actori;</li> <li>4. Agregator de produse și servicii pentru ÎMM-uri și persoane fizice;</li> <li>5. Compararea produselor și serviciilor;</li> </ol>



- b) Intermediari;
- c) E-Shopper (Cumpărători online);
- d) Distribuitori mari (de pildă, Bomba, Maximum);
- e) HoReCa.

- 6. Agregator de servicii financiare pentru IMM-uri și persoane fizice;
- 7. Stive tehnologice unice pentru IMM-uri - E-Comerț-ca-Servicii (EaaS);
- 8. Stive tehnologice unice pentru IMM-uri – Fintech-ca-Servicii (FaaS), (Integrarea fintech-ului în sistemul financiar);
- 9. Finanțe digitale verzi pentru Marketplace.
- 10. Asigurarea întreținerii tehnice complete;
- 11. Produse financiare personalizate/adaptate (accesibile, eficiente, favorabile egalității de gen) pentru IMM-uri și persoane fizice;
- 12. Compararea produselor financiare;
- 13. Marketing axat pe femei;
- 14. Extinderea incluziunii financiare;
- 15. Generarea și analiza datelor.
- 16. Dezvoltarea de servicii inovatoare, ca exemplu, punctajul alternativ de credit.
- 17. Strategia de stabilire a prețurilor: prețuri bazate pe comision. Platforma va avea un comision (%) pentru fiecare tranzacție. Valoarea comisionului ar trebui să fie fixată pe baza opțiunilor selectate (stive tehnologice) de către IMM-uri. În scopul eficientizării activității de vânzări, Marketplace-ul va impune un pachet tehnologic minim. Pentru fiecare compartiment vor fi create pachete de servicii pentru IMM-uri.

## SUSTENABILITATEA PENTRU MARKETPLACE

Promovarea unei strategii de dezvoltare a unui platforme de tip Marketplace sustenabilă, bazată pe cerere, ce generează „profit durabil” trebuie să fie unul dintre pilonii de bază a acestei platforme. Eforturile și realizările în promovarea dezvoltării sustenabile a Marketplace-ului includ:

### Sustenabilitatea economică

1. Conectarea la Marketplace a **comercianților și vânzătorilor urbani și rurali (cei mai excluși)** prin intermediul platformei online, oferindu-le canale suplimentare de venit și ajutând oamenii care locuiesc în zonele rurale să iasă din sărăcie. Sprijinirea IMM-urilor prin promovarea standardelor și regulilor comune ale industriei, simplificarea reglementărilor și a proceselor vamale, reducerea tarifelor și armonizarea impozitării. Oferirea de instruire în domeniul comerțului electronic pentru comercianții și vânzătorii urbani și rurali. Formarea ar trebui să se concentreze pe îmbunătățirea educației în domeniul comerțului electronic, pe stimularea comerțului rural și pe responsabilizarea femeilor.
2. Permitea micilor comercianți să ajungă la consumatori și să își gestioneze afacerea mai eficient prin instrumente software (stive tehnologice), ca **e-Comerț-ca-Servicii (EaaS) și Fintech-ca-Servicii (FaaS)**.
3. Promovarea incluziunii financiare, prin creșterea disponibilității și reducerea costului serviciilor financiare, adică servicii de **finanțare personalizate pentru IMM-uri și/sau produse financiare mixte (factoring+creditate)**.
4. Stabilirea tehnologiilor de securitate cibernetică de ultimă oră și asigurarea protecției datelor.
5. Generarea accesului și utilizarea datelor financiare, **Fintech-ca-Servicii (FaaS)**. Datele generate ar putea crea servicii financiare personalizate, ar putea extrage modele ascunse, prezice modele de cumpărături, genera date generale pentru comerț electronic și fintech.

### Sustenabilitate socială

1. Recrutarea și reținerea celor mai bune talente, acordând prioritate învățării continue printr-un sistem cuprinzător de formare. Recrutarea de talente pe Marketplace locale, precum și programe speciale pentru dezvoltarea tinerilor profesioniști care pot îndeplini în cele din urmă roluri de conducere.
2. Promovarea unui mediu de lucru deschis și transparent printr-un accent pe comunicare și participare și prin operaționalizarea unui mediu de lucru incluziv.
3. Abilitarea femeilor, încurajarea diversității de gen și sprijinirea antreprenoriatului femeilor. Dezvoltarea capacităților femeilor lideri. Dezvoltarea capacităților femeilor lideri prin programe de leadership și diversitate. Oferirea programelor de formare, mentorat și sponsorizare. Furnizarea de **produse fintech adaptate exclusiv nevoilor femeilor** - „experiența utilizator personalizată pentru femei”. Ca exemplu, **servicii financiare adaptate pentru antreprenoriatul femeilor**.
4. Încurajarea antreprenoriatului și crearea de oportunități de muncă. Marketplace-ul ar trebui să aibă drept obiectiv „ușurința de realizare a afacerilor” pentru ca antreprenorii să creeze și să dezvolte activități de afaceri. Marketplace-ul oferă **e-Comerț-ca-Servicii (EaaS) și Fintech-ca-**

**Servicii (FaaS)** ca opțiuni unice pentru dezvoltarea afacerii. EaaS și FaaS **reduc costurile operaționale și oferă servicii financiare personalizate** pentru activitatea de afaceri și multe alte servicii. Marketplace-ul ar trebui să creeze noi oportunități pentru furnizorii de servicii în logistică, marketing, consultanță, externalizare a operațiunilor, instruire.

### **Durabilitatea mediului**

1. Încurajarea economiei circulare, ambalării și a achizițiilor durabile, în special:
  - a) Dezvoltarea unei strategii specifice privind economia circulară;
  - b) Adoptarea politicilor de achiziții durabile;
  - c) Măsuri pentru reducerea deșeurilor produse de operațiuni;
  - d) Măsuri pentru a încuraja reducerea greutateii ambalării;
  - e) Măsuri pentru a crește rata de reciclare;
  - f) Altele.
2. **Promovarea finanțelor digitale verzi.** În ianuarie 2017, la Forumul Economic Mondial, Ant Financial și Programul Națiunilor Unite pentru Mediu au lansat Alianța Finanțelor Digitale Verzi (*Green Digital Finance Alliance*). Alianța abordează potențialul de **alinare a fintech-ului cu durabilitatea mediului**. Alianța se angajează să folosească tehnologia digitală pentru a promova finanțarea ecologică în creditare, investiții și asigurări.<sup>117</sup>
3. Lansarea de programe speciale de sustenabilitate. În contextul Fintech-ca-Servicii (FaaS), Marketplace-ul ar putea acorda „puncte verzi” IMM-urilor și persoanelor fizice pentru utilizarea plăților electronice în locul facturilor pe hârtie.

### **OPȚIUNI DE CONFIGURARE A PLATFORMEI E-COMERȚ**

Echipa de cercetare propune/optează pentru a fi integrate 2 tipuri de servicii:

1. **E-Comerț-ca-Servicii (EaaS):**
  - a) Pachetul de servicii de e-comerț va fi același pentru toate IMM-urile. Soluțiile de automatizare vor varia în funcție de tipul de afacere și de nevoile IMM-ului. Toate funcționalitățile vor fi disponibile din start, iar IMM-ul le va activa dacă este necesar pentru a le utiliza. Alegerea soluției corecte de automatizare pentru fiecare IMM se va baza pe o înțelegere completă a afacerii.

---

<sup>117</sup> <https://www.centerforfinancialinclusion.org/the-green-digital-finance-alliance-launched-by-ant-financial-and-the-united-nations>

b) Stivele tehnologice sunt integrate de Marketplace în mod gratuit, singura acțiune necesară IMM-urilor este să depună o cerere folosind ideea unui pachet predefinit.

**2. Fintech-ca-Servicii (FaaS) (implementare funcțional FinTech Automatizat):**

- a) Automatizarea Fintech nu ar trebui să fie aceeași pentru toate IMM-urile, aplicarea soluțiilor de automatizare va varia în funcție de tipul de afacere. Alegerea soluției de automatizare potrivite pentru fiecare IMM se va baza pe o înțelegere completă a activității.
- b) Stivele tehnologice sunt integrate de Marketplace gratuit, singura acțiune necesară IMM-urilor este depunerea unei cereri.

**COMPONENTA 1. INSTRUMENTE ȘI FUNCȚIONAL LIVRAT ÎN CADRUL MARKETPLACE PENTRU IMM-URI**

E-COMERȚ-CA-SERVICII (EAAS)			
#	TIP	FUNCȚIONAL	DESCRIERE
1	Flexibilitate	Înregistrare cu posibilitatea de completare a informației relevante conform politicii de aprobare a contului de furnizor de produse și servicii în Marketplace. Modalitatea de setare și alegere a pachetelor pe care le poate presta IMM-ul sau furnizorul de servicii.	Pachete predefinite pentru furnizorii de produse și servicii. Marketplace-ul va include câteva compartimente: PRODUSE, SERVICII, HORECA. Pentru fiecare compartiment vor fi create pachete pentru IMM-uri. Pentru aceste pachete vor fi solicitate unele documente juridice și confirmative. Pentru aprobarea oricărui pachet se va ține cont de semnarea online a documentelor folosind semnătura digitală. Pentru fiecare tip vor fi propuse instrumente pentru a gestiona informațiile relevante. Prețul pentru IMM-uri pentru fiecare tip de pachet trebuie să fie 0 sau minimal pe o anumită perioadă de timp.
2	Design și conținut	Galeria de teme vizuale gratuite de prezentare pentru magazinele din marketplace	Existența unei galerii de teme gratuite pentru fiecare categorie și tip de magazin din marketplace cu design simplu, modern, perfect optimizat la SEO, mobile friendly și cu timp de încărcare rapid. Teme vizuale trebuie dezvoltate pentru a genera conversii, cu sistem avansat de bannere dinamice, blog, integrat cu magazinul din Marketplace, instrumente vizuale și clare pentru administrarea conținutului. Sistemul va permite de a plasa logouri și culori personalizate pentru fiecare magazin

3	Marketing si conversii	instrumente de conversie	<p>Pentru a creste numărul si valoare vânzărilor, e nevoie de o conexiune la platforme de analiza a vânzărilor sub forma de statistica si prognozări de marketing</p> <p>Ca exemplu Google analytics, Piwik, Crazy Egg, Optimizely sunt folosite ca instrument de monitorizare si analiză a produselor/serviciilor din cadrul magazinelor. Modalitatea de a include cod de inserție sau serviciu de legătura cu aceste platforme externe.</p> <p>Pentru vizibilitatea in mediile sociale si motoarele de căutare, vor fi create instrumente de a impulsiona clienții sa plaseze comanda prin:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistem de promoții de produs complexe și reduceri sub formă de cupoane discount</li> <li>- Grupuri cu preturi preferențiale</li> <li>- Recenzii pe produse și opinii post-vânzare</li> <li>- Notificare automata la revenirea produselor in stoc</li> <li>- Modul CRM pentru managementul clienților</li> <li>- Integrare cu sisteme de email marketing si trimitere SMS, cu ajutorul integrărilor de tip API(Mailchimp, sendpulse, etc.)</li> </ul>
4	Administrare	Instrumente de localizare	<p>Interfața magazinului disponibila automat in 3 de limbi</p> <p>CMS multilingv dedicat pentru administrarea catalogul de produse</p> <p>Sistem flexibil de conversie dinamica a preturilor</p> <p>Integrare cu metode de plata locale și internaționale</p>
5	SEO	Instrumente de optimizare SEO	<p>Optimizarea SEO cu instrumente moderne de inserție a informației direct în motoarele de căutare. Instrumente de integrare și analiză ca:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimizare avansată</li> <li>- URL-uri personalizate (friendly customizable)</li> <li>- Generare și inserție automata a sitemap-ului XML in motoarele de căutare</li> <li>- Generare automata de redirecturi 301 și pagini 404</li> <li>- Cod HTML simplu, validat W3C</li> <li>- Configurare titluri și etichetele META pentru categorii și subcategorii, pentru paginile de brand, pentru paginile cu produse și per produs în parte</li> </ul>
6	Domenii si găzduire	Găzduire, domen + SSL certificat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SSL setări la domen</li> <li>- Găzduire</li> <li>- Domen de nivel 1 si 2</li> </ul>

7	Marketing si conversii	Sistemul de loialitate, reduceri și cadouri de tip gift card	<p>Cupoane de tip Reducere pe comanda</p> <p>Cupoane de tip Livrare gratuita</p> <p>Cupoane de tip GIFT carduri</p> <p>Fiecare magazin va putea să genereze produse care vor fi incluse în sistemul de reduceri cu posibilitatea de a genera cupoane pentru comandă, livrare și cadouri</p> <p>Setarea modului - Cumpărați cu 1 clic, Comandă un apel înapoi - de regulă, 20% dintre cumpărători preferă să nu petreacă timpul parcurgând procedura de cumpărare online a produselor sau serviciilor. Este mai convenabil pentru ei să facă pur și simplu clic pe produs și să aștepte sunetul înapoi pentru a discuta termenii de cumpărare și tranzacționare. Acesta metodă va permite IMM-ului să nu piardă această audiență.</p>
8	Servicii clientelă	Setarea platformelor de comunicare cu consumatorii/clientii	<p>Configurarea metodei de legătură cu clienții. Contactarea cu potențialii cumpărători în timp ce aceștia navighează în magazin asigurând asistența prin chat, email sau telefon, sau folosirea instrumentelor inteligente ca chatbots sau alte tipuri de asistent virtual.</p> <p>Gestiunea recenziilor și comentariilor la produse și servicii.</p>
9	Catalog de produse	Sistem de gestiune avansat pentru produsele din magazin cu tehnologia “Fast Sell”	<p>Configurare rapidă și administrare facilă a catalogului de produse, indiferent de particularitățile produselor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Import automat sau manual și cel programat de produse, pentru sincronizare cu stocurile curente de la furnizor/producător</li> <li>- Administrare avansată de inventar și stocuri</li> <li>- Exporturi predefinite de produse sau complet configurabile</li> <li>- Generare automată de etichete pentru produs cu coduri scanabile</li> <li>- Sistem de câmpuri adiționale pentru extinderea datelor din catalog</li> </ul>
10	Comenzi	Sistem de gestiune a comenzilor	<p>Procesare rapidă a comenzilor, integrări cu servicii de curierat, generare documente fiscale E-factura(XML), administrare încasări și returnări totul dintr-un sigur loc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Integrare cu metoda de plata online (MPAY) și offline,</li> <li>- Adițional cu sisteme oferite de terți (MAIB, VICB, MICB, PAYNET, BPAY)</li> <li>- Integrare cu sistemul național de conexiune curierat(MDELIVERY)</li> <li>- Adițional cu sisteme oferite de terți (Curier Rapid, Nova Poshta, FedEx, UPS, Fancourier, Frisbo, DHL)</li> <li>- Administrare flexibilă a taxelor de livrare</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integrarea cu sistem de gestiune contabilă pentru producători mai mari care posedă o platformă internă de evidență contabilă</li> <li>- Sistem de administratori multipli ai magazinului, cu permisiuni diferențiate și rapoarte de activitate</li> <li>- Exporturi dinamice de comenzi sau produse comandate în formate</li> <li>- Gestionarea retururilor</li> </ul>
11	Comenzi	Raportare și analitică	<p>Sistem de analitică privind vânzările pe o perioadă prestabilită (zilnice, săptămânale, lunare, după diapazon).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prezentarea grafică sub formă de diagrame</li> <li>- Analiza coșului abandonat, Clienții potențiali aleg produsele, dar nu fac o cumpărătură. Analiza abandonului coșului va ajuta înțelegerea din care motiv se întâmplă acest lucru.</li> <li>- Exportul informațiilor în formate prestabilite și cele mai utilizate care pot fi integrate în platforme terțe de analiză a datelor.</li> </ul> <p>Trebuie să existe un panou interactiv statistic de bord. Panoul de bord interactiv cu diagrame și statistici cu posibilitatea de a modifica statisticile pentru a reflecta anumite grafice pe intervale de dată. Panoul de bord include vânzările în magazin în funcție de sumă, volumul comenzilor în magazin, clienții noi față de cei care revin, produsele cele mai vândute, brandurile cele mai vândute, cele mai utilizate cupoane de reducere. Rapoartele unice includ analitica pe vânzări după interval de dată, cel mai bine vândut produs după intervalul de dată, stoc redus în funcție de cantitate și clienți noi filtrați după interval de dată.</p>
12	Livrare și produse	Integrare cu prestatorul de servicii fulfillment	<p>Ca alternativă se propune de integrat cu prestatorii de servicii care vor oferi așa tip de depozitare și livrare, la moment este posibil de integrat pe plan național și internațional serviciile oferite de Frisbo.md</p>
13	Contabilitate primară	Sistem de gestiune contabilă	<p>Sistem complet de contabilitate pentru IMM-uri de tip micro</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modul de ținere a contabilității</li> <li>- Gestiunea bugetului întreprinderii (venituri și cheltuieli)</li> <li>- Generarea bilanțului contabil</li> <li>- Analiza bilanțului contabil</li> <li>- Raportul situația de profit și pierderi</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modul de generarea facturilor</li> <li>- Exportul informației contabile în fișiere tipizate sau Integrarea cu sistem de gestiune contabilă cei care posedă o platformă internă de evidență contabilă</li> </ul>
14	Administrare	Aplicație Marketplace Mobile	Oferire aplicație mobilă pentru IMM-uri pe iOS și ANDROID, care va permite monitorizarea și gestiunea proceselor privind magazinul din cadrul Marketplace-ului
15	Securitate și stabilitate	Arhitectura scalabilă de tip SaaS	<p>Arhitectura eCommerce scalabilă indiferent de dimensiunea afacerii</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Protecție completa anti-frauda si anti-hacking</li> <li>- SPF &amp; DKIM</li> <li>- Sistem avansat de back-up zilnic</li> <li>- Gazduire pe servere performante, redundanta crescuta</li> <li>- Uptime de peste 99.9%</li> <li>- Monitorizare 24/7</li> </ul>
16	Administrare	Servicii API	<p>Modul de integrare a serviciilor de asistență cu posibilitatea de integrare a magazinului din cadrul Marketplace-ului cu diverse soluții third-party prin intermediul schimbului de date prin API de tip REST sau XML. Aceste instrumente sunt destinate in principal programatorilor.</p> <p>API Categoriilor pe produse, servicii, Produse, Stocuri, Comenzi, Facturi</p>
17	Administrare	Setarea metodelor de livrare în cadrul magazinului	Configurarea zonele de livrare pentru a putea trimite coletele către clienți, atât în țară, cât și în străinătate. Conexiunea la metodele de livrare prin <b>MDELIVERY</b> sau setarea preferințelor pentru metodele de livrare din magazin. Extragerea automatizată a prețurilor de livrare în dependență de tipul produsului și dimensiunea lui. Posibilitate de configurare tipuri de livrări livrare cu cost 0, cupon de reducere pentru livrare gratuita, livrare gratuita la nivel de produse, cost de livrare fix pe unitate, pe produs sau serviciu.
18	Administrare	Setarea metodelor de plată	Valuta de bază a platformei va fi MDL. Dacă se vor folosi carduri online la achitare din alte valute de exemplu USD sau EURO, automat convertirea o va face banca emitentă a cardului respectiv. La configurarea metodei de plată se va ține cont de integrarea prestatorului de plăți MPAY pentru fiecare magazin în parte. Adicional vor fi incluse și prestatorii terți ca băncile(MAIB, VICB, MICB) și furnizorii de plăți electronice(PAYNET, BPAY). Vor fi integrate câteva tipuri de plăți: Plata online cu cardul, Plata la livrare cu cardul, Plata la livrare cash, Plata prin transfer bancar, Plata cu ajutorul creditului.

19	Flexibilitate (opțional)	Prezentarea unui QR cod pentru brand, produs și serviciu	Instrument automatizat de generare a unui cod de identificare de tip QR pentru produs, serviciu sau brand.
<b>FINTECH-CA-SERVICII (FAAS) PENTRU IMM-uri (IMPLEMENTAREA FINTECH AUTOMATZARE)</b>			
20	<b>Stive tehnologice pentru IMM-uri</b>	<b>Stivă tehnologică 1: Cumpărați acum, plătiți mai târziu:</b> Opțiunea 1: Finanțare tradițională (de pildă, MAIB, VictoriaBank) Opțiunea 2: Finanțare alternativă împrumut P2P (de pildă, Fagura) Opțiunea 3: Servicii de credit nebanancar	1. Ar trebui să fie posibilă compararea produselor sau etichetarea albă (banking-ca-serviciu (BaaS)). <sup>118</sup> <i>„Banking cu etichetare albă” este un proces în care băncile oferă terților acces la interfețe de program de aplicații (API) proprietare pentru a crea produse financiare personalizate, cum ar fi <b>Cumpărați acum, plătiți mai târziu (BNPL)</b>.</i> 2. Pentru Marketplace ar trebui create produse financiare adaptate și separate (produse fintech). 3. Pe baza analizelor, Marketplace are dreptul să solicite revizuri ale produselor financiare și să facă recomandări.. Nu ar trebui permisă clonarea produselor financiare existente.
		<b>Tehnologia 2: Identificarea digitală a clienților (eKYC)</b>	La nivel național ar trebui să fie un singur furnizor de identitate (eKYC) sau MCabinet ar trebui să fie utilizat ca eKYC. <sup>119</sup>

<sup>118</sup> [https://www.skeps.com/blog/white-label-banking-a-guide-for-lenders-financial-institutions-skp#:~:text=%22White%20label%20banking%22%20is%20a,%2C%20Pay%20Later%20\(BNPL\).](https://www.skeps.com/blog/white-label-banking-a-guide-for-lenders-financial-institutions-skp#:~:text=%22White%20label%20banking%22%20is%20a,%2C%20Pay%20Later%20(BNPL).)

<sup>119</sup> <https://mcabinet.gov.md/ro>

		<p><b>Stivă tehnologică 3: e-invoicing, e-Factura</b><sup>120</sup></p>	<p>Facturarea electronică este sistemul propus în care facturile business-to-business (B2B) sunt pregătite digital într-un format de facturare electronică și autentificate de Portalul dedicat - Portalul de înregistrare a facturilor (IRP). Acest sistem asigură ca toate companiile să respecte un format comun înainte de raportarea facturilor către portalul GST.<sup>121</sup></p>
		<p><b>Stivă tehnologică 4: Contabilitate și raportare</b> Integrarea sistemului de plată online cu software de contabilitate (<i>generare de date, acces și utilizare</i>).</p>	<p>1. este extrem de necesară integrarea completă a activității Marketplace în software de contabilitate. Integrarea va eficientiza întreaga activitate în mod impecabil.</p> <p>2. Deoarece majoritatea <b>întreprinderilor mici și unele întreprinderi mijlocii</b> nu au nevoie de implicații cu normă întreagă pentru evidența contabilă, activitatea de contabilitate ar trebui să fie externalizată către Marketplace. Furnizarea de servicii de contabilitate din partea Marketplace pentru IMM are următoarele avantaje:</p> <p>2.1. Furnizarea de servicii de contabilitate se potrivește perfect pilonilor Marketplace – un Stivă tehnologică unic pentru IMM-uri și generarea și analiza de date.</p> <p>2.2. Eficientizarea întregii activități, toate Stivele tehnologice într-un singur loc (ghișeu unic pentru stive tehnologice).</p> <p>2.3 Optimizarea costurilor pentru serviciile de contabilitate. Majoritatea IMM-urilor plătesc în plus pentru serviciile de contabilitate deoarece nu au nevoie de un contabil angajat cu normă întreagă. <b>Contabilitatea și raportarea stivelor tehnologice ar trebui să fie obligatorii</b>, fără alte costuri suplimentare decât un comision pentru fiecare tranzacție.</p> <p>2.4. Optimizarea costurilor pentru software de contabilitate. Software de contabilitate cu acces multiplu este mai ieftin.</p> <p>2.5. Marketplace ar trebui să ofere integrarea sistemului de plată online cu software de contabilitate și să ofere ulterior monitorizare și întreținere tehnică.</p>

<sup>120</sup> <https://servicii.fisc.md/efactura.aspx>

<sup>121</sup> <https://www.thefintechlab.com/e-invoicing/>

<https://taxguru.in/goods-and-service-tax/e-invoicing-works-applicability-gst.html>

<b>Servicii financiare pentru IMM-uri</b>		<p>2.6. Marketplace va avea acces la toate datele financiare ale tuturor IMM-urilor, ceea ce, la rândul său, va permite Marketplace:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- generarea, accesul și utilizarea datelor;</li> <li>- pe baza datelor financiare, crearea și furnizarea de <b>servicii financiare (de credit sau/și factoring) personalizate (pre-aprobate)</b>. Nu ar trebui permisă clonarea produselor financiare existente;</li> <li>- extragerea informațiilor semnificative, cum ar fi <b>modele ascunse</b>, corelații necunoscute, tendințe ale Marketplace și preferințele clienților;</li> <li>- prezicerea <b>modelelor de cumpărături</b>;</li> <li>- oferirea <b>recomandărilor de marketing</b>;</li> <li>- generarea <b>datelor generale fintech și de comerț electronic</b>;</li> </ul> <p>4. - dezvoltarea de <b>servicii inovatoare</b> – de pildă, evaluarea alternativă a creditelor etc.</p> <p>- alții.</p>
	Stivă tehnologică 5: Planificare și analiză financiară (FP&A)	<p>Instrumente FP&amp;A pentru CFO și CAO.</p> <p>Planificarea și analiza financiară (FP&amp;A) este un set de patru activități ce sprijină sănătatea financiară a unei organizații: planificare și bugetare, planificare financiară integrată, management și raportare de performanță, prognoză și modelare.</p>
	Stivă tehnologică 6: Instrumente de gestionare a cheltuielilor	<p>Gestionarea (automatizarea) a:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Conturilor de încasare și conturilor de plată;</li> <li>b. Achizițiilor;</li> <li>c. Cheltuielilor.</li> </ol>
	Stivă tehnologică 7: Conexiune la „SFS Cabinetul antreprenorului”	
	Stivă tehnologică 7: eNote, eNotes convertibile, eFactoring, eCheque, instrumente eSecurities	<p>Utilizarea instrumentelor financiare <b>eNote, eNotes convertibile, eFactoring, eCheque, eSecurities</b> în mediul digital</p>

	Asistență la recepție	
	Servicii de creditare pentru IMM-uri	Împrumut tradițional (MAIB, VictoriaBank)
	Servicii financiare alternative pentru IMM-uri	Credit alternativ (Fagura)
	Servicii de vânzare pe factură	Factorizarea: 1. Servicii de factoring adaptate pentru IMM-uri 2. Produse financiare mixte (factoring+creditare)
	<b>Servicii de crowdfunding (finanțare participativă)</b>	Crowdfunding cu capital propriu
	<b>Servicii de leasing</b>	Cumpărarea proprietății pentru activitate
	<b>Activități de investiții ale IMM-urilor</b>	- Depozite; - Investiție în crowdfunding cu capital propriu; - Investiție în împrumuturi P2P.
	<b>Deschidere de cont online</b>	Deschiderea de cont curent (de ex., MAIB, VictoriaBank) Deschiderea de contului de plată (de ex., Paynet)  <i>NB! Ar trebui să fie disponibilă comparația de produse!</i>
	<b>Emitere online de carduri de debit/credit</b>	Emiterea cardurilor de credit de marcă

Sursa: Autor

## COMPONENTA 2. INSTRUMENTE ȘI FUNCȚIONAL LIVRAT ÎN CADRUL MARKETPLACE PENTRU CONSUMATORI PENTRU PRODUSE ȘI SERVICII

E-COMERȚ-CA-SERVICII (EAAS)			
#	TIP	FUNCȚIONAL	DESCRIERE
1	Flexibilitate	Asortiment larg de produse și branduri într-o singură sursă online	Produse și servicii oferite de IMM-uri și instituțiile financiare

2	Administrare	Panou de bord al cumpărătorului sau consumatorului	Instrument de configurare și setare a metadatelor despre adresa de livrare, metoda de plată, produse și servicii favorite, datele generale despre cumpărător, etc.
3	Administrare	Aplicație Marketplace Mobile	Aplicație mobilă pe iOS și ANDROID pentru cumpărăturile online
4	Flexibilitate	Instrumente de căutare avansată	Modul de căutare comod pentru a găsi rapid produsele dorite pe platformă
5	Servicii	Reduceri, Discount și cupoane	
6	Servicii	Delivery Gift service	Crearea listelor cu cadouri dorite pentru anumite evenimente și ocazii, care pot fi împărtășite cu alte persoane, iar aceștia să comande aceste produse direct din lista dată.
7	Flexibilitate	Liste favorite cu produse și servicii	Posibilitatea de a plasa produse și servicii favorite sau care poartă un interes
8	Flexibilitate	Liste cu compararea produselor sau serviciilor din aceeași categorie de produse sau servicii	Posibilitatea de a compara opțiunile sau caracteristicile produselor sau serviciilor oferite de furnizori
9	Servicii	Accesare servicii de creditare	Metodă de cumpărare a produsului sau serviciului fără achitarea lui instantă sau la livrare.
10	Servicii	Cumpărare la un clic sau Comandă un apel înapoi	Metodă de cumpărare prin telefon a produsului cu posibilitatea de pre completare a comenzii din partea furnizorului de produs sau serviciu
11	Servicii	Livrare produs	Serviciilor de curierat ca exemplu EMS, Curier Rapid, Nova Poshta, FedEx, UPS, Fancourier, Frisbo, DHL, etc.
12	Servicii	Tracking-ul cumpărăturilor în regim online	Urmărirea traseului produsului de la vânzător la destinație
13	Servicii	Metode de plată moderne online sigure și comode	Cu cardul bancar Visa sau Mastercard, portofelul Apple Pay, Paynet, Bpay Wallet
14	Flexibilitate	Gestiunea coșului cu posibilitatea de salvare	Păstrarea informației despre produsele sau serviciile selectate în coș pe o perioadă de timp setată de Marketplace.

15	Flexibilitate	Abonarea la promoții sau reduceri	Setarea în panoul de bord a funcționalului de informare despre reduceri sau apariții de produse noi în marketplace.
<b>Fintech-ca-Servicii (FaaS)</b>			
16	<b>FaaS</b>	Asistență la recepție	<a href="https://www.finskarqa.com.ua/#/finskarqa/home">https://www.finskarqa.com.ua/#/finskarqa/home</a>
		Servicii de creditare	<p>Servicii tradiționale de credit bancar</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Credit cu amănuntul;</li> <li>2. Overdraft salarial;</li> <li>3. Altei;</li> </ol> <p><i>NB! Ar trebui să fie disponibilă compararea produselor!</i></p> <p><a href="https://fin-bazaar.com/">https://fin-bazaar.com/</a></p> <p>1. Pentru Marketplace ar trebui create produse financiare adaptate și separate (produse fintech). Nu ar trebui permisă clonarea produselor financiare existente.</p> <p>2. Pe baza analizelor, Marketplace are dreptul să solicite revizuri ale produselor financiare și să facă recomandări.</p> <p>3. <a href="https://bancamea.md/loans">https://bancamea.md/loans</a> are numai un instrument de comparare a produselor. Serviciile de creditare nu sunt automatizate, adică persoanele fizice nu pot aplica online pentru servicii de credit ca în cazul <a href="https://fin-bazaar.com/">https://fin-bazaar.com/</a>.</p>
		Servicii de credit nebanca	<p>Servicii de creditare de microfinanțare</p> <p><i>NB! Ar trebui să fie disponibilă compararea produselor!</i></p> <p><a href="https://fin-bazaar.com/">https://fin-bazaar.com/</a></p> <p>1. Pentru Marketplace ar trebui create produse financiare adaptate și separate (produse fintech). Nu ar trebui permisă clonarea produselor financiare existente.</p> <p>2. Pe baza analizelor, Marketplace are dreptul să solicite revizuri ale produselor financiare și să facă recomandări.</p>
		Finanțe alternative	<p>Împrumut P2P (de ex., Fagura)</p> <p><i>NB! Ar trebui să fie disponibilă comparația de produse!</i></p>
		Activități de investiții	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acumulări a fondurilor de capital;</li> <li>- Împrumut peer-to-peer;</li> </ul>



			<i>NB! Ar trebui să fie disponibilă comparația de produse!</i>
		Deschidere cont bancar online	Identificarea digitală a clienților eKYC <i>NB! Ar trebui să fie disponibilă comparația de produse!</i>
		Emisiune online de carduri de credit	Identificarea digitală a clienților eKYC
		Servicii alternative de asigurare	