

Dienas Business

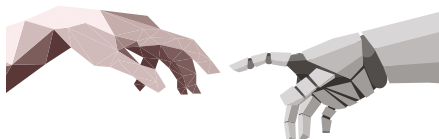
25. februāris, 2020. #8(5988)

Uzņēmumu
fokusā jaunu
tirgu meklēšana

Energoefektivitāte –
spēka punkts
videi, uzņēmējiem
un valstij



Juro pelna
ar līgumu
automatizēšanu
un mērķē uz
līderpozīciju



Digitāla
pieklūstamība
un
saimnieciskais
izdevīgums



Sanita Bajāre

Banku biznesa
modeļu maiņa
uzrādīs pirmos
rezultātus



Borjomi strādā
pie jauniem
produktiem

Volkswagen
Golf sasniedz
astoto paaudzi

Vai prokuratūra
strādā ar
nelicencētām
datorprogrammām?

17%

Tik daudz Latvijas
uzņēmēju pēdējā
gada laikā
apsvēruši iespēju
atvērt kontus
citās valstīs



Labs Gruzijas
vīns īpaši
Latvijas
tirgum

Pieci kaķi Rīgu
glāba



ISSN 1407-2041

Cena 1,99 €

Banku biznesa modeļu maiņa uzrādīs pirmos rezultātus

Finanšu sektors šobrīd virzās no riska neuzņemšanās uz risku pārvaldību, līdz ar to nākotnē bankas plāno par klientiem runāt dažādu riska kategoriju griezumā, kur klientam ar zemu riska profilu vajadzētu būt pilnīgi citādiem nosacījumiem nekā klientam ar augstu riska profilu

Teksts Žanete Hāka

Foto Paula Čurkste/LETA

Arī klientu apkalpošanas sistēma virzīsies dažādos ātrumos – jo mazāk risku, jo visam jānotiek automātiski un ātri, intervijā par turpmāko finanšu sektora virzību stāsta Finanšu nozares asociācijas valdes priekšsēdētāja Sanita Bajāre. Viņa uzsver, ka šajā gadā banku sektorā varēsīm vērot jau pirmos biznesa modeļu maiņas rezultātus.

Kādas prioritātes un uzdevumus esat izvirzījusi, stājoties amatā, – kurām jomām finanšu sektorā tiks pievērsta lielākā uzmanība?

Kā prioritāro uzdevumu esmu noteikusi izglītošanu un komunikācijas veidošanu gan ar sabiedrību, gan tirgus dalībniekiem, gan citām iesaistītajām pusēm – pētījumi liecina, ka cilvēku finanšu pratība vēl ir ievērojami jāuzlabo, turklāt tas vērojams gan mājsaimniecībā, gan uzņēmumu segmentā. Otrs būtisks aspekts ir esošā situācija finanšu sektorā, kas patlaban ir nostabilizē-

jusies, taču tieši šajā periodā ļoti būtiska ir komunikācija, lai viestu skaidrību gan tirgus dalībnieku darbībā, gan klientu izpratnē par to, ko no viņiem bankas prasa sadarbības gaitā.

Mēs no asociācijas puses šobrīd cieši sadarbojamies ar FKTK, lai veicinātu vienotu banku nozares vadlīniju ieviešanu. Šis uzdevums ir ļoti nozīmīgs tādēļ, ka, stājoties spēkā jaunam regulējumam, ir svarīga tā izpratne, jo nereti viena un tā pati norma var tikt dažādi interpretēta, bet visas iespējamās situācijas likumdošanā ietvert nav iespējams. Asociācija arī nākotnē turpinās rīkot informatīvus pasākumus un tikties ar uzraugu, uzņēmējiem, investoriem un nozaru asociācijām, un veikt apmācības un pieredzes apmaiņu. Vēlos īpaši uzsvērt, ka, turpinot darbu pie jaunā ietvara jeb *new normal* komunikācijas, viens no šī gada pirmajiem pasākumiem notiks jau pavisam drīz, kad Finanšu nozares asociācija, atsaucoties Ārvalstu investoru padomes aicinājumam, rīkos diskusiju, lai kopā ar

nozares ekspertiem un uzraugošajām institūcijām diskutētu par jaunā ietvara *new normal* realitāti un ar to saistītajām prasībām. Esam gatavi skaidrot šo prasību būtību un to, ko tās nozīmē gan vietējiem, gan ārvalstu uzņēmējiem, kā arī uzklaut uzņēmēju viedokli, jo uzskatām, ka dialogs un izpratne ir būtiska.

Mēs cenšamies atrast ātrāko vai efektīvāko veidu, kā izplatīt informāciju tā, lai ne tikai uzņēmējs, jau sadarbojoties ar banku, saskartos ar konkrētiem jautājumiem, par kuriem nav domājis iepriekš, bet būtu jau iepriekš maksimāli sagatavojies un zinātu, ko no viņa prasīs, kāpēc tiks uzdoti konkrēti jautājumi. Bieži vien cilvēkam ir tikai precīzi jāsaprot mērķis, kādēļ šī informācija jāsniedz, lai jautājumi neradītu negatīvu pretreakciju. Mērķis, pētot uzņēmumu, ir pareizi izveidot tā riska profilu, lai šo uzņēmumu pēc tam varētu apkalpot efektīvi. Ja bizness notiek bez izņēmuma situācijām, visam procesam būtu jānorit raiti.





“Ir skaidrs, ka tuvāko 10–30 gadu laikā Eiropas dienas kārtībā būs klimata neitralitātes tēma un tā neizbēgami ir saistīta ar finansējumu.”

Nākamais prioritārais virziens būs ilgtspējīgas finansēšanas veicināšana. Ir skaidrs, ka tuvāko 10–30 gadu laikā Eiropas dienas kārtībā būs klimata neitralitātes tēma un tā neizbēgami ir saistīta ar finansējumu. Līdz ar to sava noteikta loma būs arī finanšu sektoram, jo tirgus dalībnieki piedāvās virkni instrumentu, lai gan sadarbībā ar valsts institūcijām, gan paši radītu un pilnveidotu produktus, kas saistās ar šo tēmu, un konsultētu klientus izdarīt ilgtspējīgas izvēles. Paredzu, ka ilgtspējīgas finansēšanas tēma kļūs aizvien aktuālāka ikvienā darba kārtībā. Vēl viens virziens, pie kā strādāsim, ir tehnoloģiju izmantošana. Mūsdienās neviena joma nevar iztikt bez tehnolo-

ģiju izmantošanas. Runājot par finanšu pakalpojumu pieejamību, vairs nedomājam tikai par attālumu līdz bankomātam vai filiālei, banku pakalpojumi ik dienas mums ir blakus, piemēram, viedtālrunī, un jādomā, kā tos, ievērojot arī ar šo attīstību saistīto risku mazināšanu un pārvaldi, virzīt tālāk. Tehnoloģiju attīstība ir ļoti svarīga, un mums kā mazai, elastīgai ekonomikai šajā ziņā ir savas priekšrocības, jo spējam pielāgoties un ieviest ko jaunu ātrāk nekā nobriedušās ekonomikās. Tādēļ mums jādomā par tiem risinājumiem, kas mums jau ir, un jādomā par tiem jaunu produktu kontekstā. Nevienu vairs nevar pārsteigt tikai ar labiem un kvalitatīviem norēķiniem, ir jāmeklē, un mēs mek-

lējam un atrodam jaunus risinājumus, piemēram, ieguldījumu un uzkrājumu jomā, kas ir aktuāls temats, ņemot vērā sabiedrības novecošanos un tikai valsts garantēto nākotnes pensijas apmēru atsevišķām strādājošo grupām.

Kā vērtējat aizvadītajā gadā paveikto darbu finanšu sektora sakārtošanā?

Gads bija izaicinājumiem bagāts, taču uzskatu, ka paveikts ir daudz. Jāuzsver, ka darbs nenoritēja vien pērn, jo, kaut arī informācija par paveikto plašāk izskanēja pēdējo pāris gadu laikā, darbs sākās jau 2016./2017. gadā. Jau tad tika veiktas būtiskas izmaiņas un ielikts pamats tam, ko redzējam nākamajos gados. Jāatgādina, ka finanšu sektora izmaiņas norit ne tikai mūsu valstī, jauni, risku vērtējumā balstīti skrupulozāki standarti un arī tiesību akti tiek pieņemti un piemēroti visā Eiropā un pasaulē, norit arī arvien ciešāks pārrobežu sadarbībā balstīts darbs, līdz ar to jāskatās visas izmaiņas kompleksi gan reģionāli, gan globāli.

“Mainās gan klientu bāze, gan produktu piedāvājums, un, turpinoties transformācijai atbilstoši plāniem, jau šogad mums vajadzētu redzēt transformācijas rezultātu konkrētos biznesa rādītājos un produktos, tostarp parādoties arī lielākam kreditēšanas piedāvājumam.”

Kā vietējā kapitāla bankām, kas iepriekš strādāja ar ārvalstu klientiem, izdodas ieviest jaunus biznesa modeļus?

Process norit sekmīgi, un tās bankas – mūsu biedri, kas veic biznesa modeļu maiņu, – strādā ciešā sadarbībā ar FKTK un turpina realizēt šo transformāciju. Bankas paudušas skaidru apņemšanos pārorientēt savu darbību tā, lai biznesa modelis būtu ilgtspējīgs un orientēts uz banku mājas tirgu – gan Latviju, gan Eiropu. Līdz ar to mainās gan klientu bāze, gan produktu piedāvājums, un, turpinoties transformācijai atbilstoši plāniem, jau šogad mums vajadzētu redzēt transformācijas rezultātu konkrētos biznesa rādītājos un produktos, tostarp parādoties arī lielākam kreditēšanas piedāvājumam.

Vai šo banku piedāvājums spēs aizpildīt esošo kreditēšanas trūkumu?

Šis jautājums ir aktuāls, jo kreditēšanas apjomi 2019. gadā nedaudz samazinājās. Tomēr šī joma jāvērtē padziļināti. No vienas puses, redzam, ka māj-saimniecību griezumā hipotekārās kreditēšanas apjomi pieaug, bet uzņēmumu segmentā vērojams samazinājums. Tomēr tirgu virza divi faktori. Viens ir klientu vēlme aizņemties, bet otrs – bankas lēmums aizdot. Situāciju pērn ietekmēja nodokļu politikas izmaiņas, jo vērojams, ka uzņēmumu reinvestētā peļņa novirzīta uzņēmumu finanšu stāvokļa uzlabošanai. Nevar gan teikt, ka tas jau ir rezultējies ievērojamās investīcijās, taču ir samazinājušās saistības, un bilances kopumā ir kļuvušas stiprākas, kas ir labs pamats nākotnes izaugsmei. Tādējādi brīdi, kad uzņēmumiem radīsies vēlme un apetīte investēt, atspēriena punkts būs spēcīgāks, kom-

pānijas – gatavākas un varēs realizēt savus iecerētos biznesa projektus.

Nepatikami to atkal norādīt, bet aizvien aktuāla tēma ir ēnu ekonomika, un daudziem uzņēmumiem to pilnīga vai daļēja atrašanās ēnu ekonomikā savienojumā ar uzņēmuma jau minēto, nebūt ne optimālo finanšu situāciju joprojām neļauj aizņemties resursus atbilstībai, kas ir nopietns šķērslis tālākai gan konkrētā uzņēmuma, gan nozares un arī visas tautsaimniecības izaugsmei. Tas, protams, rada arī būtiskas sociālas problēmas, jo, izmantojot līdzību, varam teikt, ka cilvēki šādā veidā apzog paši sevi, proti, atņem paši sev sociālo nodrošinājumu vecumdienām un darba nespējas gadījumā.

Vai var teikt, ka šobrīd banku darbība pēc iepriekšējiem gadiem ir nestabilizējusies, un vai šogad var gaidīt, ka to rādītāji uzlabosies? Vai visas bankas spēj izpildīt noteiktās prasības?

Pērn, salīdzinot ar 2018. gadu, kreditēstāžu peļņa ir sarukusi, bet prognozējam, ka šogad varētu būt vērojams uzlabojums. Lai sektors attīstītos, peļņaspēja ir ļoti svarīgs rādītājs. Mana prognoze balstīta apstākļi, ka, noslēdzoties banku transformācijas procesam, tām būtu jāatgriežas pie peļņas gūšanas, un tādējādi jaunā biznesa modeļa ieviešana uzrādīs pirmos pozitīvos finanšu rezultātus. FKTK šobrīd kopā ar bankām strādā un regulāri ik ceturksni izvērtē, cik veiksmīgi tiek ieviesti biznesa modeļi un kā bankas pilda tām noteiktās prasības. Jāatzīmē, ka Latvijas banku rādītāji uz vidējā Eiropas fona šobrīd izskatās labi.

Nemot vērā, ka vairums banku orientējas uz vietējo tirgu, vai šeit visiem pie-

tiks klientu? Kādus produktus tās varētu piedāvāt?

Šo banku biznesa modeļi ir dažādi, un tās skatās uz dažādiem klientu segmentiem. Latvijas tirgus, salīdzinot ar lielajām valstīm, nav apjomīgs, bet nišas spēlētājiem vieta vienmēr ir bijusi arī šādos tirgos, jo uzņēmumu vajadzības un klientu segmenti var būt ļoti atšķirīgi un tiem tiks veidoti konkrēti produkti. Tajā pašā laikā Eiropas vienotais tirgus sagādā aizvien lielākas iespējas, uz kurām šīs bankas var skatīties.

Esat vērsuši uzmanību arī uz pensiju sistēmas trūkumiem – kādas iniciatīvas rosināsit šajā jomā?

Aizvien vairāk tirgū parādās dažādi ieguldījumu produkti, taču līdzšinējie pētījumi rāda, ka šobrīd pārāk maz visi kopā darām, lai veicinātu gan izpratni par konkrētiem produktiem, gan par ieguldījumu un uzkrājumu veidošanas nepieciešamību. Būtu aktīvāk un pēc iespējas vieglāk izprotami jāskaidro, piemēram, kādu pensiju plānu izvēlēties konkrētā vecuma posmā. Par to jārunā, lai cilvēki modelētu un izvēlētos par labu pēc iespējas pārtikusākām vecumdienām un domātu, kā mēs savas vecumdienas finansēsīm, turklāt par to mums ir jāsāk domāt laicīgi, kad mēs esam jauni un darbospējīgā vecumā.

OECD pētījumā 2018. gadā norādīts, ka mūsu kā sabiedrības problēma ir novecošana un tas, ka netiek veidots pietiekami daudz uzkrājumu pensijām, un īpaši tas attiecas uz pašnodarbinātajiem cilvēkiem. Tāpēc ir svarīgi raudzīties, kā problēmu risināt kompleksi, kā visas iesaistītās sistēmas padarīt vienotas, tostarp arī nodokļu sistēmu. Mūsu sistēma ar vairākiem līmeņiem ir novērtēta kā efektīva un konkurēt-

spējīga, taču pilnvērtīgi jāizmanto visu trīs līmeņu sniegtās iespējas. Mēs šobrīd strādājam, lai veicinātu cilvēkiem informācijas pieejamību par pensiju 2. līmeni jau tajā brīdī, kad viņi tajā iesaistās. Datu regula, protams, uzliek konkrētus nosacījumus, bet, tīkot izpildītiem visiem nosacījumiem, ja cilvēks tiem piekrit, šie dati varētu būt pieejami ne tikai *latvija.lv*, bet arī, piemēram, internetbankā, ko cilvēki lieto daudz vairāk. Padarot šo informāciju pieejamāku, cilvēks varētu izvērtēt, cik lieli ir viņa uzkrājumi, un meklēt veidus, kā uzlabot situāciju, ja redz, ka uzkrājumi neveidojas pietiekami strauji. Tādēļ šī izglītošana iet roku rokā ar nodokļu politiku un fiskālajiem stimuliem, no kuriem ir momentāls ieguvums. Piemēram, IIN atlaide ir labs stimuls, un tas ir jāpopularizē, lai novirzītu cilvēkus no patēriņa uz ilgtermiņa uzkrāšanas kultūru. Redzam, ka depozītu apjoms bankās aug, tādēļ nevar teikt, ka cilvēkiem nav brīvu līdzekļu, svarīgi ir tikai novirzīt tos atbilstošā un piemērotā uzkrājošā produktā.

Vēl viens klupšanas akmens ir kapitāla tirgus attīstība – kā veicināt tā augšanu?

Pasaulē, kad runājam par attīstību, tiek runāts par diviem pamata finansēšanas avotiem. Viens ir kredītēšana, bet otrs – kapitāla tirgus. Šajā kon-

tekstā sadarbībā ar FM šobrīd virzām segto obligāciju likumprojektu. Segtās obligācijas ir finanšu instruments, kas segts ar konkrētiem aktīviem, un var teikt, ka tas ir drošāks nekā parastās obligācijas. Bankas gan lokāli, gan starptautiski emitē dažādus finanšu instrumentus finansējuma, it īpaši ilgtermiņa, piesaistei, tostarp obligācijas. Segtās obligācijas, it īpaši, ja tās, kā mēs to īpaši uzsveram, tiktu emitētas vienotā Baltijas valstu regulējuma ietvarā, noteikti būtu labs instruments tālākai attīstībai. Šajā gadījumā būtu divi pozitīvi aspekti – resursi kredītēšanai un aktivizētos mūsu kapitāla tirgus. Vēl viens ļoti svarīgs jautājums ir zaļās obligācijas, kas arī ir instruments, ko nākotnē izmantosim arvien vairāk, noteikti nonāksim arī pie segtajām zaļajām obligācijām. *Altum* pieredze liecina, ka šī instrumenta cenas ir pievilcīgas un investoru pieprasījums pēc tām ir liels. Arvien vairāk strādājot ar ilgtspējīgu finansēšanu, varēsim piesaistīt labus finanšu resursus ilgtspējīgiem, zaļiem projektiem, un šis virziens noteikti ir jāattīsta. Tā ir iespēja mums visiem stiprināt mūsu starptautisko konkurētspēju.

Vai nākotnē, ņemot vērā jūsu izvirzītos mērķus, var sagaidīt, ka banku pakalpojumi atkal kļūs pieejamāki, dokumentu izskatīšanas process – raitāks

un mazāk dzirdēsīm uzņēmēju neapmierinātību ar saņemtajiem pakalpojumiem?

Šobrīd virzāties no riska neuzņemšanās uz risku pārvaldību, un arī iepriekšminētās vadlīnijas tiek veidotas ar mērķi virzīties uz reālu riska pārvaldīšanu. Šajā attieksmes maiņas procesā mēs arvien vairāk runāsim par klientiem dažādu riska kategoriju griezumā, kur klientam ar zemu riska profilu vajadzētu būt pilnīgi citādiem nosacījumiem nekā klientam ar augstu riska profilu. Līdz ar to arī klientu apkalpošanas sistēma virzīsies dažādos ātrumos – jo mazāk risku, jo visam jānotiek automātiski un ātri. Šobrīd sistēmas tiek veidotas, arvien vairāk procesus cenšamies automatizēt un rūpīgi domājam par veidu, kā padarīt pēc iespējas pieejamākus rīkus arī pašiem uzņēmumiem. Piemēram, šobrīd strādājam pie projekta *Zini savu klientu* radīšanas, kur sadarbībā starp PMLP un citiem datu avotiem, kas pieejami valstī, varētu tikt radīts rīks, kas apkopo datus no dažādiem avotiem, padarot uzreiz pieejamu plašāku informācijas klāstu, ko uzņēmums var redzēt par partneriem. Tā ir mūsu nākotne – domāt par klientiem un radīt risinājumus, kas visus procesus atvieglo un paātrina. Taču tas iet kopā ar finanšu pratību, jo cilvēkiem jāzina, ko un kāpēc viņi meklē, tādēļ cilvēki ir jāizglīto. ■



OPELAKCIJA.LV



Īpašajā piedāvājumā iekļauti populārākie Opel modeļi – Astra Sports Tourer, Crossland X, Grandland X, Movano komerc transports



TIKAI FEBRUĀRĪ – OPEL NOLIKTAVAS IZPĀRDOŠANA

RĪGA, KRĀSTA IELA 66 ©6707 8000

Piemēram, Astra Sports Tourer 1.4 Turbo 6AT, 150 Zs, Comfort + reģistrācija CSDD, ziemas riepu komplekts, signalizācija un metāliskā krāsa. Norādītās automašīnas degvielas patēriņš jaukotajā ciklā (WLTP) 5,8-5,5 l/100 km, CO₂ emisijas vidēji (WLTP) 135-126 g/km.

OPELAKCIJA.LV