





FOTO - NO PERSONĀĀ ARĪVA

dažiem tirgus dalībniekiem šī darbības joma būtībā jāveido no jauna. Tādējādi, pēc viņa teiktā, rodas daudz pagaidām neatrisinātu problēmu.

Tomēr, neskatoties uz situāciju, satricinājumi Latvijas finanšu sektorā gada sākumā un tiem sekojošās izmaiņas jomas regulējošajos normatīvajos aktos ir uzskatāmi par pagrieziena punktu Latvijas finanšu sektora caurspīdīguma un atklātības virzienā, uzskata AS LPB Bank valdes priekšsēdētājs Boriss Ulmans. «Īstermiņā Latvijas finanšu nozare spējusi izturēt lielāko šoku kopš globālās finanšu krīzes. Vai tā spēš pielāgoties jauniem izaicinājumiem un darbības veikšanas apstākļiem ilgtermiņā, rādīs laiks, kā arī pašu tirgus dalībnieku spējas un iespējas.» komentē AS Reģionālā investīciju banka valdes priekšsēdētāja pienākumu izpildītājs Aleksandrs Jakovļevs.

Tomēr R. Fulss uzskata, ka, neraugoties uz zināmu pesimismu sabiedrībā, Latvijas ekonomika ir labā «formā», ko apliecina gan objektīvi makroekonomikas rādītāji, gan ekspertu vērtējumi. Daudzi lielie uzņēmumi 2018. gadu pabeidza ar labiem rezultātiem.

Tādējādi, pēc viņa domām, finanšu nozarei ir svarīgi ātri pabeigt un ieviest dzīvīgas reformas un saņemt galējos pozitīvos regulatoru un partneru vērtējumus. «Ceram, ka nākotnē gan regulators, gan valdība pieliks maksimāli daudz pūļu, lai starptautiskajiem partneriem parādītu un izskaidrotu Latvijā sasniegto progresu un atjaunotu Latvijas banku sektora – vienas no valsts ekonomikas vadošajām nozarēm – reputāciju,» piebilst Rietumu Bankas vadītājs.

### Vairākas grupas

Signet Bank AS vadītājs Roberts Idelsons spriež, ka šobrīd Latvijas banku sektors sadalījies trīs daļās: universālas bankas ar starptautisku kapitālu, nacionālā kapitāla bankas (kurā ietilpst arī Signet Bank) un Krievijas un Ukrainas investoriem piederošas bankas. Pēc viņa domām, otrajai grupai ir skaidri redzamas attīstības iespējas vietējā tirgū, jo to priekšrocība attiecībā pret pārējām banku grupām ir dinamisms un rūpīgā orientācija uz klientu.

Arī vairāku banku pārstāvji, kuras iepriekš orientējās uz ārvalstniekiem, pauž viedokli, ka saskata vietu vietējā kredītiņšānas tirgū – gan privātpersonu, gan uzņēmumu segmentā. Ne viena vien banka, kas iepriekš fokusējās uz nerezidentu klientu apkalpošanu, novērojusi lielāku klientu interesi par aizdevumiem, kuru izsniegšanu bremsē skandināvu bankas.

«Krīzes rezultātu un pēc tās radušos pārmaiņu klāstā ir jāzceļ dažu banku grūtības klientu politikā, piemēram, atteikšanās no daļas savu klientu, kuru vidū ir ne tikai ārvalstu, bet arī vietējie Latvijas uzņēmumi, attiecībā uz kuriem jaunajos apstākļos ir nepieciešama padziļināta izpēte un analīze,» novērojis R. Fulss. Pirmkārt tie ir uzņēmumi, kuru dibinātāju un partneru vidū ir ES nerezidenti. Viņam grūti šādu situāciju nosaukt par labu. Dažiem uzņēmumiem (tostarp arī savu nozaru līderiem) nācās meklēt jaunas bankas un finansējuma avotus. Daudzi no tiem kļuva šī par Rietumu Bankas klientiem.

Neskatoties uz vairāku uzņēmēju pausto DB, ka skandināvu bankas pie tādas pašas finanšu situācijas un ienākumiem kā pirms gada šobrīd atsaka aizdevumus, lai gan pirms gada tos piedāvāja, pašas kredītiestādes šo faktu noliedz. SEB bankas vadītāja Ieva Tetere skaidro, ka noskaņojumu tirgū kopumā veido vairāku dalībnieku rīcība un pieņemtie lēmumi attiecībā uz kredītiņšānas politiku. Runājot par SEB banku, viņa nevar teikt, ka pēdējā gada laikā pieeja būtu būtiski mainījies, un, pieņemot lēmumu par privātpersonu finansēšanu, banka vienmēr izvērtē, vai ienākumu līmenis ir atbilstošs. Pēdējā gadā bankas speciālisti novērojuši, ka potenciālie aizņēmēji dažkārt vēlas uzņemties saistības, ko īsti nevar atļauties. No vienas puses, tas saistīts ar to, ka augošie ienākumi pastiprina optimismu, bet banka, izvērtējot maksātspēju, ņem vērā kopējo noskaņojumu ekonomikā ilgtermiņā. No otras puses, dažreiz tiem, kuri vēlas iegādāties mājokli, jāreķinās, ka piedāvātā cena neatbilst nekustamā īpašuma tirgus vērtībai – tas arī var ietekmēt lēmumu par finansējuma piešķiršanu, norāda I. Tetere.

«Runājot par uzņēmumiem, arī nevar teikt, ka tieši pēdējā gadā kaut kas būtu ļoti mainījies,» viņa piebilst. Pieņemot lēmumu par finansēšanu, banka izvērtē uzņēmuma naudas līdzekļu plūsmu un kopējo situāciju nozarē. Ir jomas, kur risks ir izteiktāks – piemēram, būvniecībā, kur kāpj izmaksas, ko izraisa augošas cenas materiāliem, kā arī ir nepieciešamība palielināt algas darbiniekiem. Svarīgi, lai tas viss būtu iekļauts tāmē. Toties mēdz gadīties, ka uzņēmumi, kas piedalās konkursos, norāda zemākas izmaksas un rezultātā nevar izpildīt pasūtījumu. Šis ir risks, kas bankai, lemjot par finansējuma piešķiršanu, jāvērtē, uzsver I. Tetere. AS LPB Bank 2019. gadā turpinās darbu pie iekšējās infrastruktūras izveides, kas ļautu optimizēt iekšējo dokumentu aprites procesu un uzlabot kredītport-

feļa kvalitāti, nodrošinot tā mērenu pieaugumu ar jauniem zema/mērena riska projektiem mazā un vidējā biznesa klientiem. 2018. gadu banka sāka ar kopējo kredītportfeļa apjomu nepilni 50 miljoni eiro, bet 2018. gada laikā kredītportfeļa apjoms tika palielināts vairāk nekā par 16% un uz gada beigām sasniedza gandrīz 59 miljonus eiro.

### Piesaistīts partneri

Reģionālā investīciju banka sākusi sadarbību ar ārvalstu kompāniju, lai piesaistītu līdzekļus tālākai kredītiņšānas attīstībai vietējā tirgū. Banka pērn būtiski samazināja savu klientu nerezidentu bāzi – kopumā 2018. gadā tika slēgti 2520 klientu konti, stāsta A. Jakovļevs. Klientu bāzes samazināšana izraisījusi noguldījumu apjoma samazināšanos par 24% un aktīvu apjoma samazināšanos par 23%, un banka līdz 2019. gada pirmā ceturkšņa beigām centās pabeigt klientu bāzes aktīvā riska novēršanas pasākumus – sasniegt minimālā klientu skaita līmeni, t.i., apmēram 2400 klientu. Sākot ar 2019. gada otro ceturksni, banka prognozē klientu skaita pakāpenisku pieaugumu, galvenokārt piesaistot klientus vietējā tirgū. Piesardzīgākas kredītiņšānas politikas rezultātā 2018. gada laikā tika izsniegti jauni kredīti 17,25 miljonu eiro apjomā un dzēstas kredītsaistības 36,45 miljonu eiro apjomā, kā rezultātā kopējais kredītportfeļa lielums samazinājās par 12,28%. Neskatoties uz to, efektīvās gada procentu likmes pieauguma rezultātā procentu ienākumi no izsniegtajiem kredītiem pārskata gadā samazinājās vien par 6,35% un sasniedza 6,5 miljonus eiro. 2018. gada 31. decembrī kredītportfeļa kopsumma sasniedza 110,49 miljonus eiro. Gada beigās banka sāka sadarbību ar vācu depozītu brokeri Deposit Solutions ar mērķi dažādot finansēšanas avotus, nodrošināt stabilāku noguldītāju bāzi, kā arī koncentrēties uz darbu ar ES rezidentu tirgu. Piesaistītos līdzekļus banka plāno novirzīt kredītu projektu finansēšanai Latvijā. Šā gada budžets paredz, ka banka noslēgs 2019. gadu ar tīro peļņu 2,15 miljonu eiro apmērā.

### Arī finanšu tehnoloģijas

Runājot par tālāko stratēģiju, Rietumu Bankas vadītājs uzsver, ka banka sadarbojas ar daudziem lieliem un vidējiem uzņēmumiem, vienlaikus attīsta darbību citās ES valstīs, tostarp arī Baltijā. Banka aktivizējusi savu darbību kredītu jomā, izskata jaunus, ambiciozus dažādu nozaru projektus. Tostarp banka patlaban finansē uzņēmumus, kas nodarbojas ar dzīvo-



**Pēdējā gadā novērojams, ka potenciālie aizņēmēji dažkārt vēlas uzņemties saistības, ko īsti nevar atļauties,**

**IEVA TETERE,**  
SEB BANKAS VADĪTĀJA.



**Mēs aizvien dažviet redzam reputācijas problēmu perēkļus, jūtam spriedzi attiecībā uz dažiem tirgus dalībniekiem, bet, ja iepriekš jautājumi attiecās uz vietējām bankām, tagad tos adresē Latvijā pārstāvētajiem starptautiskajiem spēlētājiem,**

**ROLFS FULSS,**  
RIETUMU  
BANKAS VALDES  
PRIEKŠSĒDĒTĀJS.

jamo un komerciālo nekustamo īpašumu attīstību, ražošanu, transportu, nebanku kredītiņšānu – gan Latvijā, gan ārpus tās. Rietumu Banka izskata finanšu tehnoloģiju jaunuzņēmumu un citu perspektīvo nozaru projektus, turpina attīstīt tirdzniecības finansēšanu, kurā daudzus gadus esam vieni no reģionālajiem līderiem. Arī AS Expobank 2018.gada vidū apstiprināja jauno bankas darbības stratēģiju 2018.-2020. gadam un nolēma mainīt biznesa modeli, diversificējot klientu bāzi un savu darbību pārorientējot uz Latvijas un Baltijas, kā arī citu ES valstu uzņēmumu un privātpersonu apkalpošanu ar mērķi radīt noturīgu un stabilāku klientu bāzi, stāsta valdes priekšsēdētājs Gints Čakāns, gan nekonkretizējot darbības virzienus.

### Sava niša

Tomēr ir bankas, kas plānojušas saglabāt līdzšinējo kursu, nedaudz to modificējot vai papildinot ar papildu pakalpojumiem.

«Signet Bank jau kopš 2013. gada ir fokusējusies uz ierobežota skaita turīgu privātpersonu un šādiem klientiem piederošu uzņēmumu apkalpošanu, tāpēc nevaram apgalvot, ka banka būtu fundamentāli mainījusi savu biznesa modeli,» stāsta R. Idelsons. Tomēr banka biznesa modeli ieviesusi korekcijas – ierobežojot sadarbību ar augsta riska starptautiskiem klientiem un paplašinot sadarbību ar klientiem no ES. Arī kredītiņšānā banka vairāk pievērsusies pašmāju tirgum un lielāku uzmanību pievērs Latvijas un citu ES klientu apkalpošanai, tostarp vairāk finansējot tieši mūsu valsts kompānijas un biznesa projektus. «Pagātnē bankai bija noteikti ierobežojumi darbībai vietējā tirgū, bet šobrīd, kad tādu ierobežojumu vairs nav, esam būtiski palielinājuši darījumu apjomus vietējā tirgū. Arī tirgus piedāvā šobrīd vairāk iespēju nekā pirms dažiem gadiem,» viņš piebilst. 2018. gadā banka kļuva par Nasdaq Riga biržas biedri, depozitārija dalībnieci un šajā gadā ir ieplānojuši palielināt savas aktivitātes šajā segmentā, tajā skaitā palīdzot kompānijām izlaist obligācijas, konsultēt un finansēt pirkšanas un pārdošanas (M&A) darījumus.

Tomēr galvenā produktu līnija joprojām būs vērsta uz turīgu privātpersonu kapitāla apkalpošanu, lielu uzmanību pievērsot ieguldījumu pārvaldībai un kluba darījumiem, kuru rezultātā tiek apvienoti bankas un tās klientu līdzekļi, lai organizētu parāda finansējumu projektiem un privātā kapitāla ieguldījumu darījumiem. Savukārt PNB Bankai patlaban ir teju 100 tūkstoši klientu, no kuriem 96% ir Latvijas rezidenti, bet 4% – starptautiskie klienti, stāsta PNB Bankas valdes priekšsēdētājs Oliveris Bramvels. Pēc viņa teiktā, banka turpina īstenot iesākto stratēģiju – arvien lielāku uzmanību pievērst Latvijas biznesa segmentam, sevišķi – senioru klientu apkalpošanai. Tāpat banka turpina klientu apkalpošanas centru modernizāciju, un tai patlaban ir plašs – 43 klientu apkalpošanas centri – tīkls visā Latvijā. Bankas starptautiskais bizness ir otrs lielākais biznesa segments, kas ir vērsts uz lieliem korporatīviem klientiem un privātpersonām ar lieliem ienākumiem, ir pilnībā pielāgojies jaunajai situācijai. O. Bramvels stāsta, ka banka ir atteikusies no augsta riska klientu apkalpošanas. Pēc viņa teiktā, tā definējusi vairākus mērķus, uz kuru izpildi orientēsies turpmāk: nodrošināt pilna cikla apkalpošanu plašam klientu lokam, radot jaunus pakalpojumus, ievērot piesardzīgu investīciju un kredītiņšānas politiku, un tikt galā ar turpmāku iespējamo ekonomisko lejupslīdi, nepieļaujot kapitāla pietiekamības rādītāja samazināšanos.

289

**Tik miljonus eiro bankas nopelnīja pagājušajā gadā.**

FKTK