

Tavs SEB eksperts



Labdien, lasītāj!

Ir vērtības, kas atkal un atkal pierāda savu nozīmi. Sarunas. Saprašanās. Kompetence. Straujajā informācijas laikmetā ir tik

būtiski atšķirt garāmejošu uzmanību no iedzīlīnāšanās un pretimnākšanas. Mēs zinām, ka atšķirību nosaka vēlēšanās sarunāties.

Starp banku un klientiem vajadzīga kompetenta saruna – saruna, kas nodrošina saprašanos un sadarbību. Tikai tad svarīgie lēmumi, ko pieņem gan banka, gan klients, būs pamatoti un pareizi. Tikai tā mēs uzturēsim panākto sadarbību ilgākā laikā. Tikai tā mēs varēsim pierādīt viens otram, ka mūsu mērķi ir tālejoši, domas izsvērtas un rīcība pamatota, – jo, strādājot ar naudu, citādi nemaz nevar.

Šī pārlicība mūs atveda līdz idejai veidot sarunu starp klientu un banku, izmantojot ļoti mūsdienīga instrumenta palīdzību, – tā būs elektroniska avīze, kas sniegs gudru un neatkarīgu informāciju, ļaujot katram lasītājam veidot savu viedokli. Avīze noderēs, ja nepieciešams saņemt padomu un dziļāk nekā parasti analizēt iespējas.

Agnese Gribuste

Sabiedrisko attiecību nodaļas vadītāja

Pozīcija Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt!

■ **Andris Vilks, SEB Unibankas galvenais ekonomists**

Laikā, kad augstās inflācijas dēļ nauda strauji zaudē vērtību, ir grūti ieklausīties ekonomistu un valdības aicinājumos būt taupīgākiem, uzkrāt nākotnei, tā mazinot ekonomikas pārkaršanas riskus. Pēdējo trīs gadu laikā esam iegājuši milzīgā patēriņa vilni – strauji aug iedzīvotāju ienākumi, bankas piedāvā arvien izdevīgākus kredītus.

Taču cilvēkiem ir jāsaprot, ka rožainais burbulis par nepārtraukto ļoti straujo ekonomikas augšupeju ir plīsis un nākotnē nauda kļūs tikai dārgāka, aizņemoties nāksies maksāt arvien augstākus procentus. Latu kredītu likmes visdrīzāk nekritīsies, bet saglabāsies vismaz 7% robežās. Tas nozīmē, ka latu kredīti turpmāk varētu maksāt 8–10%, pat 11% gadā. Arī Eiropas Centrālā banka joprojām palielinās kredīta likmes, kas nozīmē eiro kredītu sadārdzināšanos vismaz par 0,5%. Tātad eiro kredīti vars nemaksās 3,5–4% vai 5% gadā, kā tas bija agrāk, bet 5–6% vai, iespējams, pat 7–8%. Un šīs izmaiņas noteikti nebūs islaicīgas.

Pakalpojumi Uzkrāt, apsteidzot inflāciju

Pēdējā laikā pieaugusi interese par dzīvības apdrošināšanu, kas paredz uzkrājumu veidošanu ieguldījumu fondos, jo šādi iespējams veidot uzkrājumus, apsteidzot inflāciju. Turklāt katrs pats var izvēlēties savu investīciju programmu un ietekmēt uzkrājumu procentu apmēru.

Personība Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte!

10 atbildes uz svarīgākajiem jautājumiem par SEB Unibanku



Viesturs Neimanis, SEB Unibankas prezidents

„Līdz šim lielāku uzmanību veltījām kredītēšanai, nākamajos gados vairāk attīstīsim ieguldījumu produktus, kas ir saistīti ar pasaules akciju tirgiem un ieguldījumu fondiem. Latvijas iedzīvotājiem ir jāmaucās ne tikai tērēt naudu, bet arī gudri to uzkrāt, jo šajā ziņā pagaidām vēl atpaliekam no citām Eiropas valstīm. Tas ir viens no veidiem, kā ekonomiku padarīt stabilāku – uzkrāt nākotnei, mazinot patēriņu, inflāciju un pārkaršanas draudus,” saka SEB Unibankas prezidents Viesturs Neimanis. Kādi ir nākotnes plāni vienai no spēcīgākajām Latvijas bankām, ko jaunu tā gatava piedāvāt saviem klientiem, lasiet intervijā ar Viesturu Neimani.

Aktualitāte Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija!

Valsts kase, kurai vairāk nekā 100 tūkstoši pensiju 2. līmeņa dalībnieku uzticējuši savu naudu, līdz šā gada beigām izbeigs pensiju naudas apsaimniekošanu. Tāpēc patlaban ir istais brīdis izvēlēties kādu no privātajiem līdzekļu pārvaldītājiem, kam turpmāk uzticēt sava vecumdienu kapitāla vairošanu.

Pētījums Ģimeņu iepirkšanās paradumi

SEB Unibanka kopā ar populāro TV raidījumu *Māmiņu klubs* veikusi pētījumu, par to kā Latvijas ģimenes ar maziem bērniem plāno savu budžetu un kādi ir to naudas tērēšanas paradumi.

Visbiežāk par labu īstermiņa aizdevumam ģimenes būtu gatavas izšķirties, ja vajadzīga nauda mājokļa labiekārtošanai vai remontam. Otra biežākā izvēle, kāpēc cilvēki gatavi aizņemties, izrādās, saistīta ar dažādu pasākumu rīkošanu – gandrīz 19% gatavi aizņemties, ja gaidāmas kāzas, jubileja vai citi pasākumi. Gandrīz tikpat daudzi banku klienti patērīna kredītu gatavi ņemt, ja rodas iespēja doties ceļojumā.

Pakalpojumi Drošākais naudas maks

Šogad varēsim atzīmēt to, ka uz katru Latvijas iedzīvotāju būs vismaz viena bankas karte. Pēc statistikas datiem, 2006. gada beigās Latvijā izsniegto bankas maksājumu karšu skaits pārsniedza divus miljonus. SEB Unibanka šogad plāno vēl kādu apaļu jubileju – pusmiljonās kartes izsniegšanu. „Izvēloties maksājumu karti bankā, cilvēkam jāzina savas vēlmes, vajadzības un iespējas. Piedāvājums ir ļoti plašs,” saka Gundega Martinsone, SEB Unibankas Maksājumu karšu attīstības pārvaldes vadītāja.

1. lappuse **Pozīcija**
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse **Pētījums**
Ģimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse **Personība**
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse **Aktualitāte**
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse **Pakalpojumi**
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse **Pakalpojumi**
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse **SEB Unibanka sabiedrībai**
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniešu idejas ➔

Pozīcija

Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt!

■ Andris Vilks, SEB Unibankas galvenais ekonomists



Ieteikumi kredītņēmējiem

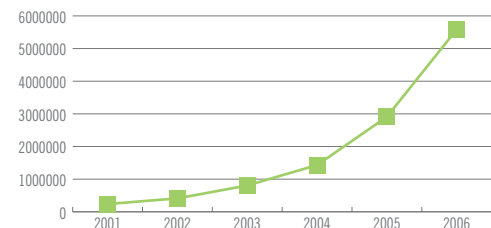
Tiem, kas jau ir aizņēmušies

Lai arī lats šobrīd ir stabils un Latvijas Banka apgalvo, ka tas nekādā gadījumā netiks devalvēts, izslēgt šādu risku tomēr nevaram, jo nevienam nevar prognozēt ekonomisko notikumu attīstību nākotnē.

Eiropa kredītuņēmējiem, kuru Latvija ir ap 70%, būtu jāpatur prātā, ka valūtas risks vienmēr pastāvēs, un varbūtējās lata devalvācijas un pieaugošo eiro likmju rezultātā kredīta izmaksas var pieaugt pat par 20–30% mēnesī, jo

ienākumi taču vairākumam ir latos. Ja klients ir aizņēmies apdomīgi, saglabājot pietiekami lielu ienākumu rezervi, tas noteikti neradīs problēmas. Taču tiem, kuru ikmēneša kredīta maksājums veido 60–70% no ienākumiem, var rasties nopietnas problēmas aizņēmumu atmaksāt. Patlaban vairākums klientu izvēlas saskarties ar abiem riskiem, gan procentu likmju, gan valūtas, jo ņem aizdevumus eiro. Nemainīgā likme sniedz lielāku stabilitāti, tomēr lielākā daļa klientu joprojām izvēlas mainīgās procentu likmes.

Latvijas komercbanku piešķirtie hipotekārie kredīti



Avois: FKTK

Tiem, kas plāno aizņemties

Šobrīd noteikti nav pamata panikai, ka ir pēdējais brīdis skriet uz banku pēc kredīta, jo rīt kredīti būs dārgāki un to izsniegšanas noteikumi – stingrāki. Protams, arī neliels kredīta sadārdzinājums ietekmē ikviena finanšu situāciju, tomēr, ja potenciālajam kredītņēmējam šogad gaidāms algas pieaugums (prognozes liecina, ka šogad vidējā alga valstī atkal varētu pieaugt par 19%) un nākotnē mājokļu cenas varētu stabilizēties vai pat nedaudz kristies, varbūt ar kredīta ņemšanu ir vērts nogaidīt?

Nav noslēpums, ka būvnieki un tirgotāji cenas ir saskrūvējuši nepamatoti augstu, tāpēc agri vai vēlū būs brīdis, kad mājokli varēs iegādāties lētāk, nekā pērkot to jau tagad. Arī SEB Unibankā jūtam, ka pieprasījums pēc hipotekārajiem kredītiem ir mazinājies. Mēs esam atbildīgs klientu sadarbības partneris, un mūsu interesēs ir, lai klients veiktu ikmēneša kredīta atmaksu, neizjūtot lielu finanšu apgrūtinājumu. Tāpēc ļoti rūpīgi izvērtējam katru klienta iespējas. Bankai svarīgākais nav dzīties pēc apjomiem un tirgus daļām, bet aizdot naudu droši.

Vairāk uzkrāj depozītos

Melno ziņu virpuli pārsteidzoši laba vēsts ir, ka pēdējo mēnešu laikā aug SEB Unibankā atvērto depozītu skaits un tajos noguldītās naudas apmērs latos. Tas ir labs signāls, jo liecina par iedzīvotāju ticību nacionālajai valūtai.

Mans ieteikums būtu vairāk domāt par naudas ieguldīšanu efektīvākos uzkrāšanas produktos – ieguldījuma fondos, vērtspapīros u. c., kas garantē augstākus ienesīguma procentus. Diemžēl Latvijā salīdzinājumā ar Eiropu un kaimiņvalsti Igauniju iedzīvotāji joprojām izmanto vecmodīgo un mazāk ienesīgo krāšanu „zeķē” un depozītos vai arī visus papildu līdzekļus iegulda nekustamajā īpašumā.

Inflāciju dzenam paši

Esmu pilnīgi pārliecināts, ka Latvijā visai bieži cenas ir uzpūstas un tās aug neadekvāti strauji. Ja tā turpināsies, Rīga nākamo trīs gadu laikā kļūs par 20–30% dārgāka nekā Viļņa vai Tallina. Kāpēc?

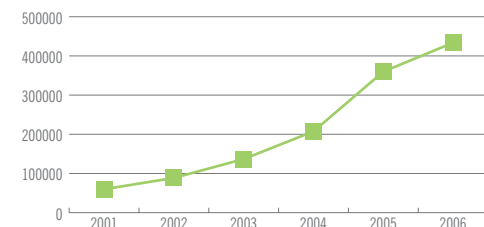
Šeit nevaram vainot vien straujo algu pieaugumu un ekonomisko izaugsmi. Algu līmenis Latvijā ir tikai nedaudz augstāks kā Lietuvā, bet no Igaunijas pat atpaliekam. Arī mūsu ekonomikas izaugsme ir līdzvērtīga Igaunijai, taču abās kaimiņvalstīs inflācija nav tik liela problēma.

Manuprāt, daļa vainas par augsto inflāciju jāuzņemas pašiem patērētājiem. Ja viņi būtu mazliet kritiskāki un tik akli nepieņemtu tirgū diktētās cenas, tās tik strauji nepieaugtu. Kāpēc martā apģērbs Latvijā kļuva dārgāks par 6%, bet Lietuvā un Igaunijā pieaugums bija zem procenta? Acīmredzot tirgotāji redz, ka mums ir vairāk naudas, mēs visu pārkam, – kāpēc gan to neizmanto? Protams, ir grūti būt vienīgajam apdomīgajam un vēsu prātu atteikties no kārotajām lietām. Nav loģiski un finansiāli saprātīgi ikmēneša kredīta maksājumiem atvēlēt vairāk nekā 40% ienākumu. Daļai kredītņēmēju Latvijā šis procents jau sasniedz 60% un vairāk, kas ir ļoti bīstami.

Atšķirībā no pārējās Austrumeiropas, Latvijas sabiedrība ir visai ārišķīga, izrādīties kāra. Ja mašina – tad visdārgākā; ja māja – tad vislielākā, kas arī dzen inflāciju debesīs. Poļi, ungāri, čehi un slovāki ir pieticīgāki savās ambīcijās, jo dzīves līmeņa sākotnējā bāze viņiem bijusi augstāka. Mūsu cilvēki ne visai tic pensiju sistēmai, valstij, tāpēc neuzkrāj – labāk dzīvot šodien un par nākotni daudz nedomāt, jo kas zina, kā būs. Iemesls šādai skepsei ir gan rūgto ekonomisko krīžu pieredze, gan politiskā kultūra, ko raksturo gan korupcija, gan valsts naudas tēriņi un valsts amatpersonu neadekvātie ienākumi.

Nelikt cilpu kaklā

Latvijas komercbanku piešķirtie patēriņa kredīti



Avois: FKTK

Daļēji jūtot atbildību par ekonomikas pārkaršanu, SEB Unibanka un citas bankas ir sākušas ierobežot kredītēšanas apmērus. Taču, bankām kļūstot piesardzīgākām, bažas raisa tas, ka ļoti agresīvi naudu piedāvā nebanku sektors, kas nepakļaujas nekādai finanšu un kapitāla tirgus regulācijai ne tikai Latvijā, bet arī Eiropas Savienībā. Arī valdības inflācijas apkarošanas plāns kredītņēmējiem šādām SIA nav noteicis par pienākumu apliecināt ienākumu legalitāti darījumiem, kas pārsniedz 100 minimālās mēnešalgas jeb 12 000 latu. Tā nav pilnvērtīga ciņa ar ēnu ekonomiku un inflāciju, ja bankām jāpārņem piesardzīgākām, bet dažādas SIA, lombardi ar pāris tūkstošu latu kapitālu izsniedz patē-

riņa kredītu pa labi un kreisi. Tā ir ļoti ātra nauda, bet vienlaikus ļoti riskanta, jo līguma noteikumi ir drakoniski – augsti kredītprocenti, strikti atmaksas noteikumi u. c. Šo firmu mērķauditorija bieži ir cilvēki, kuri nav banku klienti, gados vecāki cilvēki vai jaunieši bez finanšu pieredzes, kuri nereti neiedziļinās parakstīto līgumu noteikumos. Mans ieteikums – pirms aizņemties naudu šādā firmā, desmitreiz apdomājiet risku. Arī bankas piedāvā aizņemties nelielas summas, izmantojot maksājuma karšu overdraftus, taču ar labākiem nosacījumiem un lielākām drošības garantijām, jo maksātspējas gadījumā iespējami dažādi risinājumi – kredīta brīvdienas, atmaksas termiņa pagarinājums u. c., ko firmas parasti nepiedāvā.

Nākotnē – ārvalstu investoru ziņā

Par spīti augstajai inflācijai, paredzu, ka šogad valsts ekonomikai nekas sliktas nedraud. Pirmais pusgads, spriežot pēc izaugsmes rādītājiem, ir bijis ļoti veiksmīgs. Patēriņa tempi nedaudz varētu mazināties otrajā pusgadā, nākamajos gados, taču attīstības tempi kopumā noteikti nebūs zemāki par 5–6% gadā, kas joprojām ir augsts rādītājs. Nākotnes iespējas lielā mērā atkarīgas no ārvalstu investoru uzticības Latvijai. Ja ekonomikas attīstība kļūs vairāk sabalansēta un bankas joprojām varēs piesaistīt resursus no ārvalstīm, krīzi izdosies piebremzēt bez sāpīgiem sasitumiem, jo ir skaidrs, ka no Baltijas bankām investori neatteiksies. Arī nekustamo īpašumu tirgū vērojamas zināmas tendences, kas liecina par temperatūras krišanos, – mazinās pieprasījums, kas ļauj cerēt uz cenu stabilizēšanos, kura noteikti mazinās ekonomikas pārkaršanu.

1. lappuse **Pozīcija**
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse **Pētījums**
Gimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse **Personība**
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse **Aktualitāte**
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse **Pakalpojumi**
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse **Pakalpojumi**
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse **SEB Unibanka sabiedrībai**
2523 trīspunktu metienu labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniesu idejas ➔

Pētījums

Ģimeņu iepirkšanās paradumi

■ Lita Grafa

Ziema – lielo izdevumu laiks

Vislielākie naudas tēriņi ģimenēm ir ziemā – to par gadalaiku, kad maciņi tukšojas visātrāk, atzinuši gandrīz 60% dalībnieku aptaujā, ko veica SEB un TV raidījums *Māmiņu klubs*. Otrs gadalaiks, kad nauda tērējas visātrāk, ir vasara, bet vismazāk naudas izdod pavasārī. „Apzinoties, ka aizdevumu iespējams saņemt jebkurā brīdī, cilvēki ir mainījuši savu izdevumu periodisko raksturu. Nereti pakalpojumus un preces iegādājas impulsīvi, rūpīgi neizvērtējot to patieso nepieciešamību. Lielākais tēriņu laiks noteikti ir svētki un lielveikalu atlaižu laiks.

Ziemā tērējam vairāk ne tikai tāpēc, ka vairāk jāmaksā par apkuri un elektrību. Arvien biežāk garos, tumšos ziemas vakarus cilvēki izvēlas pavadīt lielveikalos, kur piedāvā ļoti plašu servisu klāstu un, protams, iepirkšanos. Tēriņus vairo arī lielais dāvināšanas trakums – Ziemassvētki. Savukārt vasara ir mājokļu remontu un atvaļinājumu laiks, kad arī nepieciešami papildu līdzekļi,” klientu paradumus raksturo SEB Unibankas patēriņa finansēšanas attīstības vadītājs Mārtiņš Gineitis.



Mārtiņš Gineitis, SEB Unibankas patēriņa finansēšanas attīstības vadītājs

Nevajag aizņemties pārāk bieži

Īstermiņa aizdevums daudzām ģimenēm ir arī iespēja savilkt galus mēneša beigās – šim mērķim, kā parāda pētījums, aizņemties būtu gatavi 12,5% aptaujāto, bet gandrīz 9% aizņemtos, ja aprūktos naudas ikdienas pirkumiem.

„Katrai mājsaimniecībai ir rūpīgi jāizvērtē aizdevumu izmantošana šādiem tēriņiem,” uzskata Mārtiņš Gineitis. „Latvijas banku piedāvātās kredītkartes piedāvā kredīta brīvdienas jeb procentu neatmaksāšanu līdz pat 45 dienām, t. i., ja klients daļu no aizdevuma atmaksā šajā periodā, tad klientam bankai nav jāmaksā kredīta procenti.”

Svarīgākais – zemi procenti

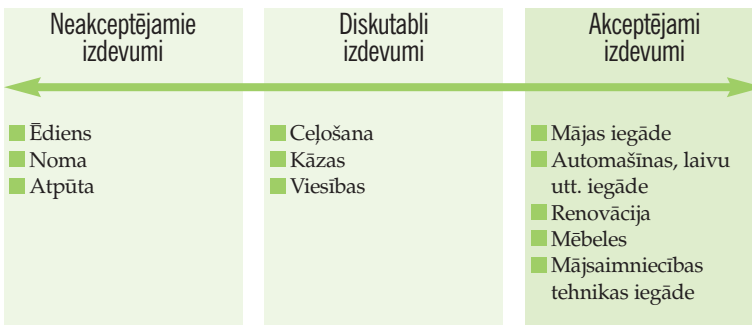
Īpaši zema procentu likme ir svarīgākais, ko, ņemot īstermiņa aizdevumu, vērtē banku klienti. To atzinuši 22% aptaujāto. Nākamās vienlīdz svarīgās iedzīvotāju prioritātes ir iespēja ātri noformēt īstermiņa aizņēmumu, kā arī fiksēts ikmēneša maksājums.

Patēriņa kredīti un kredītkartes ir banku piedāvātie produkti, kuru saņemšanai nav nepieciešams papildu nodrošinājums, jo tam kalpo klienta ikmēneša regulārie ienākumi. Tie ir paaugstināta riska aizdevumi, tāpēc banku noteiktās procentu likmes ir augstākas – tās svārstās robežās no 12 līdz pat 26 procentiem, bet nebanku sektora piedāvāto aizdevumu gada kopējā procentu likme pārsniedz pat 30%,” salīdzina Mārtiņš Gineitis.

Maksājumu kartes – arvien populārākas

Pirms desmit gadiem maksājumu kartes bija tikai retajam, tagad gandrīz 34% aptaujāto ģimeņu atzīst, ka maksājumu kartes norēķiniem izmanto gandrīz visiem pirkumiem, bet 54% norēķinās, apmēram pusei pirkumu izmantojot karti, otram pusei – skaidru naudu. Tomēr

Patēriņa kredīta izmantošana, tēriņu raksturs



7% aptaujāto maksājumu kartes joprojām izmanto, tikai iegādājoties lielākus pirkumus, bet 5% iespējas norēķināties ar karti neizmanto vispār un visu kartes kontā esošo naudu izņem bankomātos.

Līdzās kartes tradicionālajai izmantošanai, izņemot naudu un norēķinoties par pirkumiem un pakalpojumiem Latvijā, 13,5% aptaujāto atzīst, ka to izmanto arī pirkumiem internetā, bet 4,7% – pirkumiem ārzemēs.

SEB Unibankas Maksājumu karšu attīstības pārvaldes vadītāja Gundega Martinsone stāsta, ka maksājumu karšu izmantošana internetā kļūst populārāka, savukārt paši norēķini internetā – arvien drošāki. Drošību paaugstina ES noteikumi, kas lielajiem tirgotājiem – karšu pieņēmējiem internetā – nosaka obligātu prasību – papildu drošības sistēmu. Vienīgie kavēkļi karšu plašākai izmantošanai internetā ir cilvēku nedrošība un ne visur pieejamais internets.

Ģimenes budžets – kurš atbildīgs, ko un kā tērēt?

■ Klāvs Sedlenieks, sociālantropologs

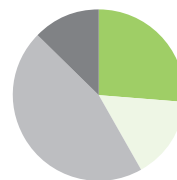
Mūsdienās lomas par maka turētāju ģimenē vairs nav tik stingri sadalītas kā agrāk. Naudas jautājumus parasti apspriež kopīgi, un katram ir noteikta ģimenes budžeta daļa, īpaši, ja ģimenē ir divi pelnītāji. Tomēr ir noteiktas tendences maksājumu veikšanā, piemēram, automašīnu iegādē. Labi zināms, ka Latvijā liela daļa vīriešu sevi asociē ar jaunām automašīnām, līdz ar to ir tikai likumsakarīgi, ka vīrieši lielākoties būs arī tie, kas veiks ikmēneša lizinga maksājumu. Savukārt sievietes uzskata par kompetentākām mājsaimniecības uzturētājām. Tomēr, mājās ienākot internetam, arī sievietes vairāk iesaistās ikmēneša maksājumos par dzīvokli vai automašīnas lizingu.

Kas pamudina izmantot īstermiņa aizdevumu?

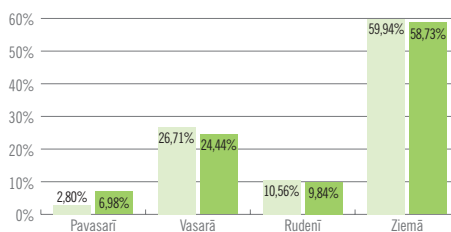


- 12,46% Līdzekļu trūkums mēneša beigās
- 16,67% Negaidīts ceļojums
- 43,16% Dzīvokļa labiekārtošana, remonts
- 8,95% Ikdienas pirkumi
- 18,77% Pasākumu organizēšana

Vai izmantojat savu maksājuma karti kā īstermiņa aizņēmšanas iespēju?



- 26,27% Jā, izmantoju, bet ļoti reti
- 15,51% Izmantoju regulāri, lai aizņemtos līdz algai
- 45,57% Neizmantoju, jo manai kartei nav kredītlīmita
- 12,66% Nezinu par tādu iespēju



■ Lielākie naudas tēriņi
■ Visvairāk nepieciešamie papildu naudas līdzekļi

1. lappuse
1. Pozīcija
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse
2. Pētījums
Ģimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse
3. Personība
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse
4. Aktualitāte
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse
5. Pakalpojumi
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse
6. Pakalpojumi
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse
7. SEB Unibanka sabiedrībai
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniesu idejas ➔

Personība

Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte!

SEB Unibankas prezidents Viesturs Neimanis



10 atbildes uz svarīgākajiem jautājumiem par SEB Unibanku

Pirms sākam interviju par SEB Unibanku, vēlējos pajautāt par jūsu pēkšņo lēmumu pārtraukt aktīvā bankiera darbību.

Eiropas valstīm. Tas ir viens no veidiem, kā ekonomiku padarīt stabilāku, – uzkrāt nākotnei, mazinot patēriņu, inflāciju un pārkaršanas draudus.

4. Kādi ir SEB Unibankas klienti?

Lepojamies ar to, ka mūsu klienti ir ļoti pieredzējuši un ļoti lojāli. Uzticīgi klienti – tā ir mūsu bankas lielākā vērtība, jo tieši klienti liek mums nepārtraukti progresēt. Klienti kļuvuši daudz ziņošāki un prasīgāki, arī konkurence saasinās, tāpēc mums jāspēj katram nākt pretī un atrast labāko risinājumu. Mūsu moto ir būt saviem klientiem par sadarbības partneri, nevis vienkārši banku. Domāju, ka klienti to novērtē.

5. Kā atšķiras banku klienti Latvijā no klientiem citās Baltijas valstīs?

Ja salīdzinām Igaunijas un Latvijas iedzīvotājus, – kaimiņzemes iedzīvotāji daudz vairāk domā par līdzekļu uzkrāšanu, Latvijā pašreiz vairāk tērējam. Pērn gan pirmoreiz jutām, ka cilvēki vairāk interesējas par ieguldījumu pakalpojumiem. Kopumā lielu atšķirību nav.

6. Vai ir būtiskas atšķirības starp banku pakalpojumiem Latvijā un Eiropā?

Daļa Latvijas bankās sniegto pakalpojumu tiešām ir labāki nekā Vecajā Eiropā. Neapšaubāmi, esam pārāki banku maksājumos – mums šie pakalpojumi ir ātrāki un lētāki. Ļoti spēcīgi esam interneta risinājumos. Tas tāpēc, ka Latvijā finanšu pakalpojumu sniedzēju vidū ir asāka konkurence, kas noteikti ir pozitīvi vērtējams. Tikai samērā nesen esam sākuši attīstīt savu banku tirgu, uzreiz izmantojot modernās tehnoloģijas. Mūsu – Latvijas banku – pluss ir arī tas, ka esam salīdzinoši mazākas nekā Eiropas valstu lielās bankas, kam grūti ātri mainīties. Ieguldījumu pakalpojumos vēl neesam tik stipri kā Rietumu bankas – šeit jāmin nelielas pieprasījums. Tāpēc bankām jādod savs ieguldījums sabiedrības izglītošanā un vairāk jāskaidro ieguldījumu nozīmi.

7. Kā jūs ieteiktu cilvēkam izvēlēties savu banku?

Pirmā trijnieka banku pakalpojumu klāsts un izmaksas ir līdzīgas, tāpēc par izšķirīgo izveles faktoru kļūst attieksme pret klientu un kompetence. Apkalpošanas kultūra ir pamatvērtība ne tikai banku, bet jebkurā apkalpojošā jomā. Mēs nevaram diktēt noteikumus, klientam vienmēr ir jābūt noteicējam, kaut reizēm grūti prognozēt, kā rīkosies šis noteikumu diktētājs. Mūsdienās banku vislabāk raksturo apkalpošanas līmenis un tehnoloģiskie risinājumi. Lai banka pastāvētu, jāspēj piesaistīt jaunus klientus. Cerēt, ka to izdarīs tikai ar labu tehnoloģisko risinājumu, ir nereāli. Prakse rāda, ka, izvēloties banku, ārkārtīgi liela nozīme ir personiskajam kontaktam, dzīva cilvēka padomam, tāpēc ir vajadzīgs filiāļu tīkls.

8. Kā mainīsies bankas un to pakalpojumi nākotnē?

Mēs vienmēr vēlēsimies, lai SEB Unibankas finanšu pakalpojumu izmantotu aizvien jauni klienti, tāpēc vis-

maz paredzamā nākotnē filiāļu tīkls tiks rūpīgi uzturēts un paplašināts. Tehnoloģijas nevar pilnībā aizstāt cilvēku. Piemēram, arvien vairāk pieprasīts pakalpojums mūsu bankā ir konsultācijas, kā cilvēkam rīkoties ar savu naudu. Klienti bankā visbiežāk vēlas saņemt atbildes uz jautājumiem par nodokļiem, ienākumu deklarāciju iesniegšanu VID, finanšu plānošanu, kredīšanu, naudas ieguldīšanu.

9. Mēdz jokat, ka bankieris ir cilvēks, kas saulainā laikā labprāt aizdos lietussargu, bet, kad liets, pieprasa to atpakaļ. Kādas ir banku un klientu attiecības Latvijā?

Latvijā līdz šim laiks bijis diezgan saulains un lietussargus atpakaļ daudz nav bijis jāprasa. Diemžēl sabiedrībā tiek kultivēts uzskats, ka bankas ir ne-gausīgas, domā tikai par peļņu. Manuprāt, šis viedoklis ir novecojis un neatbilst patiesībai. Svarīgākais ir tas, ka SEB Unibanka visu peļņu atdod atpakaļ saviem klientiem un Latvijas sabiedrībai, reinvestējot jaunās tehnoloģijās, filiāļu tīkla attīstībā un atbalstot simtiem labu ideju kultūrā, sportā, izglītības jomā, piešķirot tām finansējumu. Mūsu „māte” SEB grupa nav izņēmusi nevienu santīmu no SEB Unibankas peļņas dividendu formā. Visa peļņa ir novirzīta attīstībai, un SEB grupa šim mērķim ir pat piešķirusi papildu līdzekļus.

10. Kāda būs SEB Unibankas pēc divdesmit gadiem?

Gribam būt vadošo Latvijas banku vidū. Finanšu rādītāji būs svarīgi, bet tā nebūs lielākā prioritāte, galvenais, lai klients ir apmierināts.

Bankām ir un būs ļoti liela nozīme Latvijas ekonomiskajā izaugsmē, un esmu pārliecināts, ka arī SEB Unibankas turpmāk darbosies tikpat veiksmīgi kā līdz šim – ne tikai sniedzot mūsu klientiem nepieciešamos pakalpojumus, bet arī izglītojot, kā visefektīvāk kārtot savus finanšu darījumus un domāt par nākotni. Banku tirgus pēdējo gadu laikā ir kļuvis ļoti dinamisks, un tas patiesi prasa ļoti daudz enerģijas. SEB Unibankā esmu jau 13 gadus, no kuriem prezidenta amatā pavadīti trīsarpus, kas bijuši bagāti dažādiem notikumiem un pavērsieniem. Tāpēc uzskatu, ka šobrīd ir pats piemērotākais brīdis, lai pieredzi, kas iegūta, 12 gadus strādājot izglītībā un 13 bankā, izmantotu jaunu darbu uzsākšanai. Jānorāda, ka esmu piekritis turpināt darbu SEB grupas uzņēmumu padomēs.

1. Ar ko SEB Unibankas izceļas citu banku vidū?

SEB Unibankas ir viena no vadošajām bankām Latvijā, ar plašāko ieguldījumu pakalpojumu klāstu. Atšķirībā no saviem konkurentiem bijām banka, kura mazliet ātrāk nekā citas sāka aktualizēt jautājumu par to, kas notiek Latvijas ekonomikā un vai tā attīstās sabalansēti. Jau pirms gada kļuvām piesardzīgāki kredītu izsniegšanā, jo pieprasījums pēc finansējuma tik ātri nemazinās un noteikti nemazināsies, bet gan bankām, gan to klientiem ir jāizvērtē finansējuma piešķiršana un spēja to atmaksāt. Vairāk sabalansēta un piesardzīgāka kredītesana iet kopā ar zināmu tirgus daļas samazinājumu izsniegto kredītu apjomā, tomēr svarīgākais ir šo kredītu kvalitāte. Sākotnēji publiskajā telpā šķita, ka esam bijuši pārāk piesardzīgi, tagad, vērojot aktivitātes Latvijas ekonomikā, tas noteikti ir pareizs solis, un mūsu rīcība liecina par bankas atbildību. Klients var būt drošs, ka esam rūpīgi izvērtējuši viņa biznesu un izsniegtais aizdevums ir drošs.

2. Ko īpašu banka ir paveikusi pēdējo piecu gadu laikā?

Mūsu banka ir ļoti vērsta uz Latvijas tirgu un Latvijas ekonomiku. Tas ir mūsu spēks – mēs zinām, kas notiek Latvijā. Otrs – esam ļoti spēcīgi ne tikai Rīgā, bet arī ārpus tās, jo esam izveidojuši spēcīgu filiāļu tīklu reģionos, lai klientiem būtu ērti veikt savus finanšu darījumus. Būtiski ir papildināts finanšu pakalpojumu klāsts. SEB grupas pieredze ļauj mums izvīzīties par līderiem vairāku pakalpojumu jomā.

3. Kā banka attīstīsies nākamajos piecos gados?

Līdz šim lielāku uzmanību veltījām kredītesānai, ko, protams, turpināsim, jo šāda stratēģija Latvijas attīstībai bija un ir nepieciešama. Nākamajos gados vairāk attīstīsim ieguldījumu produktus, kas ir saistīti ar akciju tirgiem un ieguldījumu fondiem pasaulē. Latvijas iedzīvotājiem ir jābūt drošiem ne tikai tērēt naudu, bet arī gudri to uzkrāt, jo šajā ziņā pagaidām vēl atpaliekam no citām

1. lappuse
1. Pozīcija
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse
2. Pētījums
Gimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse
3. Personība
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse
4. Aktualitāte
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse
5. Pakalpojumi
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse
6. Pakalpojumi
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse
7. SEB Unibankas sabiedrībai
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibankas atbalsta spilgtas jauniesu idejas ➔

Aktualitāte

Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija!

■ Dace Plato

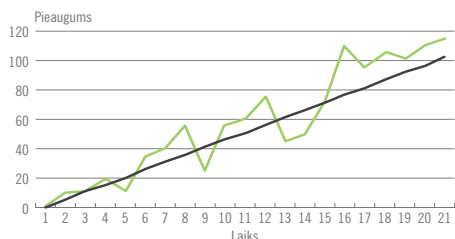
Pārvaldītāju nomainīs „piespiedu” kārtā

Tiem iedzīvotājiem, kas savu pensiju 2. līmeņa naudu uzticējuši Valsts kasei, līdz šā gada 28. septembrim ir jāizvēlas kāds no deviņiem privātajiem līdzekļu pārvaldītājiem, kuri piedāvā 25 dažādus ieguldījumu plānus pensiju kapitāla vairošanai. Tiem, kuri šādu izvēli nebūs izdarījuši, Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra ieguldījumu plānu nomainīs „piespiedu” kārtā, kopējo Valsts kases ieguldījumu plāna dalībnieku skaitu vienādās daļās sadalot starp konkursā uzvarējušiem līdzekļu pārvaldītājiem. „Iedzīvotājiem jāapzinās, ka šis ir liels risks, jo tādējādi viņi vismaz uz gadu zaudē iespēju piedalīties tajā ieguldījumu plānā, kurš nodrošina, piemēram, lielāku ienesīgumu un kura pārvaldītāji ir šīs nozares eksperti,” uzsvēr **Jeļizaveta Kučere**.

Jo riskantāk, jo ilgtermiņā ienesīgāk

Likumā par valsts fondēto pensiju shēmu ir noteikts, ka cilvēks var izvēlēties vienu no trīs piedāvātajām stratēģijām pensiju 2. līmeņa uzkrājumu veidošanai – aktīvu, mērenu un konservatīvu. Stratēģijas atšķiras ar uzņēmumu akciju īpatsvaru portfeli, kas iegādātas par pensiju 2. līmeni iemaksātajiem un uzkrātajiem līdzekļiem. Jo vairāk tajā akciju, jo plāns ilgtermiņā ir ienesīgāks, taču vienlaikus tam ir iespējamas lielākas svārstības īstermiņā, salīdzinot ar naudas ieguldīšanu valsts vērtspapīros ar fiksētu ienākumu.

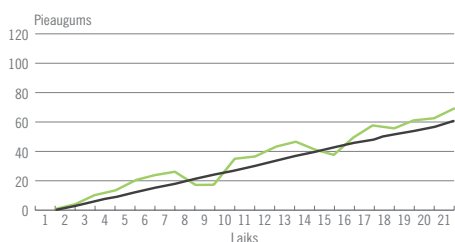
Aktīvā stratēģija



1. grafiks

Ja esat izvēlējies aktīvo stratēģiju (1. grafiks), tad līdz 30% no kopējiem jūsu ieguldītajiem līdzekļiem pensiju 2. līmeni tiek ieguldīti dažādu uzņēmumu akcijās gan Latvijā, gan ārvalstu tirgos. Lai arī šis ieguldījumu plāns, ņemot vērā akciju cenu iespējamās salīdzinoši biežas izmaiņas, ir svārstīgs, ilgtermiņā dalībniekam tas nodrošina vislielāko peļņu. Lai garantētu ieguldījumu drošību, pastāv nosacījums, ka ne mazāk kā 70% ieguldījumu ir jābūt Latvijas nacionālajā valūtā – latos, bet līdz 30% atļauts ieguldīt ārvalstu valūtās.

Konservatīvā stratēģija

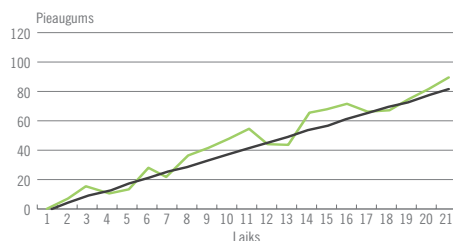


2. grafiks

Šai stratēģijai raksturīgi, ka nauda tiek ieguldīta stabilos, drošos vērtspapīros, piemēram, valsts parādzīmēs vai obligācijās. Šiem ieguldījumu plāniem

ir mazāks ienesīgums (2. grafiks), taču tie nav tik svārstīgi kā ieguldījumi akcijās.

Sabalansētā stratēģija



3. grafiks

Daži līdzekļu pārvaldītāji, starp kuriem ir arī SEB Unifondi, saviem klientiem piedāvā arī sabalansētus ieguldījumu plānus (3. grafiks), saskaņā ar kuriem pensiju līdzekļi tiek ieguldīti finanšu kapitāla tirgos tā, lai peļņas gūšana un ar to saistītais risks būtu līdzsvarā ar pensiju kapitāla saglabāšanu un ieguldījumu drošību. Izvēloties šādu stratēģiju, līdz 15% līdzekļu tiek izvietoti akciju tirgos, pārējie 85% – fiksētā ienākuma vērtspapīros.

Ienesīgums jāvērtē ilgtermiņā

Kā atrast sev piemērotāko stratēģiju? Cilvēkiem, kuriem līdz pensijai ir 15, 20, 30 gadi, noteikti iesakām izvēlēties aktīvo stratēģiju, jo šeit darbojas princips – jo ilgāk uzkrāj, jo lielāks kopējais uzkrājums. Tuvojoties pensijas vecumam, iespējams pāriet uz sabalansēto stratēģiju, lai mazinātu svārstību riskus, skaidro Jeļizaveta Kučere.

Vecums patlaban	25	35	45
Pensionēšanās gads	2040. g.	2030. g.	2020. g.
Alga pirms pensijas (pieaugums 2% gadā)	Ls 416	Ls 341	Ls 280
1. līmeņa pensija	Ls 227	Ls 145	Ls 130
1. un 2. līmeņu pensija, ja 2. līmeņa ienesīgums ir 6% gadā	Ls 316	Ls 177	Ls 138
2. līmenis var palielināt pensiju par	40%	22%	6%

Izvēlēties aktīvo pensiju plānu īpaši svarīgi ir augstas inflācijas apstākļos, kādi Latvijā ir patlaban, lai uzkrājumus maksimāli pasargātu no naudas vērtības samazināšanās. „Izvēlēta ieguldījumu plāna ienesīgums ir jāvērtē ilgtermiņā, vismaz desmit, labāk 20–30 gadu laikā, jo kādu gadu pieaugums var nebūt tik liels, kā gaidīts, taču jau nākamajā gadā rezultāti var būt ļoti labi, tādējādi kompensējot radušos starpību. Rezultātu būtiski ietekmē ekonomiskie procesi valstī, valsts atrašanās noteiktā ekonomikas attīstības posmā, kā arī tas, kādu pārvaldīšanas politiku valsts caur likumdošanu atļauj realizēt pārvaldniekiem.” Latvijā pensiju 2. līmeņa uzkrājumi tiek veidoti tikai ceturto gadu, tāpēc izdarīt secinājumus par to ienesīgumu ir pārāgri. Dažādu pensiju plānu ienesīgums pēdējos trīs gados ir bijis visai atšķirīgs – no 0,95% līdz 8,86% gadā. 2006. gads gan bijis mazāk veiksmīgs. Pērn otrajā ceturksnī finanšu tirgi piedzīvoja strauju kritumu, kura rezultātā ienesīguma rādītāji samazinājās visiem pensiju 2. līmeņa ieguldījumu plāniem. Kaut gan cilvēkam ir iespēja divreiz gadā ieguldījuma plānu mainīt, speciālisti iesaka neizrauties ar nepārdomātu naudas pārvietošanu no viena plāna uz citu. „Nekas slikt nenotiks, taču labāk ir ļaut naudai „strādāt” ilgākā termiņā un pieturēties pie konsekventas ieguldīšanas stratēģijas,” saka Jeļizaveta Kučere. Latvijas tirgū pensiju 2. līmeņa finanses apsaimnieko

deviņi privātie līdzekļu pārvaldītāji. Kā izvēlēties labāko? „Viens no svarīgākajiem kritērijiem neapšaubāmi ir pārvaldītāja pieredze un profesionalitāte, un mūsu pieredze rāda, ka tieši pēc šiem kritērijiem par savu pensiju 2. līmeņa pārvaldītāju cilvēki izvēlas SEB Unifondus,” saka Jeļizaveta Kučere.

Biežāk uzdotie jautājumi par pensiju 2. līmeni

■ No cik gadiem var pieteikties?

Iedzīvotāji, kas dzimuši pēc 1971. gada, automātiski kļūst par pensiju 2. līmeņa dalībniekiem, savukārt tie, kas dzimuši no 1951. gada 2. jūlija līdz 1971. gada 1. jūlijam, pensiju 2. līmenim var pieteikties brīvprātīgi.

■ Kas jādara, lai pieteiktos?

Lai izdarītu savu izvēli par pensiju 2. līmeņa līdzekļu pārvaldītāju un ieguldījumu plānu, ir jāiesniedz iesniegums jebkurā VSAA nodalījumā personīgi, kā arī tām Latvijas komercbankām, kurām ir tiesības izplatīt šo pakalpojumu, piemēram, SEB Unibankā. SEB Unibankai saviem klientiem, Ibankas lietotājiem, piedāvā pieteikties pensiju 2. līmenim internetbankā Ibanka.

■ Cik bieži var mainīt līdzekļu pārvaldītāju un pensiju plānu?

Līdzekļu pārvaldītāju – ne biežāk kā reizi kalendārā gadā, ieguldījumu plānu vienu un tā paša pārvaldītāja ietvaros – divas reizes gadā.

■ Kā var sekot tam, kas notiek ar pensiju 2. līmeņa uzkrājumiem?

VSAA ik gadu izsūta paziņojumus par pensiju 2. līmeni uzkrāto pensijas kapitālu pa pastu, ja cilvēks ir izteicis vēlmi, aizpildot pensiju 2. līmeņa pieteikumu.

1. lappuse **Pozīcija**
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse **Pētījums**
Gimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse **Personība**
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse **Aktualitāte**
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse **Pakalpojumi**
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse **Pakalpojumi**
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse **SEB Unibankas sabiedrībai**
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibankas atbalsta spilgtas jaunības idejas ➔

Pakalpojumi

Uzkrāt, apsteidzot inflāciju

Dace Plato

Uzkrāt ar peļņu, saņemot ievērojamas valsts nodokļu atlaides un vienlaikus apdrošināt dzīvību – tie ir galvenie ieguvumi, kāpēc tradicionālo naudas noguldīšanu standarta termiņdepozītā tieši šobrīd ir vērts aizstāt ar daudz ienesīgāku uzkrāšanas veidu: dzīvības apdrošināšanu (DzA) ar uzkrājumu ieguldījumu fondos.



Santa Poriņa-Palsāne, SEB Dzīvības apdrošināšanas Pakalpojumu attīstības vadītāja

„Par šo banku pakalpojumu tirgū samērā jauno piedāvājumu klientu interese pēdējā laikā ievērojami augusi, jo dzīvības apdrošināšana ar uzkrājumu ieguldījumu fondos jeb *unit-linked* pakalpojums nodrošina iespēju veidot uzkrājumus, apsteidzot augsto inflāciju,” saka SEB DzA Pakalpojumu attīstības vadītāja Santa Poriņa-Palsāne.

Pelna vairāk nekā standarta depozīts

Atšķirībā no parastās DzA, kad, iegādājoties polisi, cilvēks piekrit apdrošinātāja piedāvātajai investīciju politikai un garantētajiem uzkrājuma ienesīguma procentiem, DzA ar uzkrājumu ieguldījumu fondos ļauj katram pašam veidot savu investīciju programmu un pašam ietekmēt uzkrājuma procentu apmēru. „Jo vairāk cilvēks ir gatavs riskēt, izvēloties ieguldījumu fondu ar augstāku riska līmeni, jo lielākas ir potenciālās peļņas iespējas,” saka Santa Poriņa-Palsāne. Izvēloties individuālo investīciju stratēģiju, SEB Unibanka piedāvā līdzekļus sadalīt starp 17 dažādiem ieguldījuma fondiem vai četriem apdrošinātāja veidotiem ieguldījumu fondu komplektiem, kuru gada ienesīgums pēdējo trīs gadu laikā bijis no deviņiem līdz pat 24%. Investīciju stratēģiju klients var brīvi mainīt, bez ierobežojumiem izvēloties sev tīkamāko ieguldījumu fondu. *Unit-linked* pakalpojumu piedāvā klientiem no 18 līdz 65 gadu vecumam.

Pievilcīgs darba devējiem

Minimālā ieguldījuma summa DzA ar uzkrājumu ieguldījumu fondos ir 15 lati mēnesī vai ekvivalents eiro un dolārs, bet vidējais regulārs prēmijas apmērs, ko izvēlas SEB Unibankas klienti, tuvojas 50 latiem mēnesī. Ir arī izvēles iespēja: iemaksāt vienreizēju prēmiju vai veikt maksājumus katru mēnesi, ceturksni vai pusgadu. Pievilcīgo nodokļu atlaizi un augstā ienesīguma dēļ jauno uzkrājumu pakalpojumu kā alternatīvu pensiju fondiem darbinieku motivēšanai arvien biežāk izmanto darba devēji. Piemēram, uzņēmums noslēdz uzkrājošās apdrošināšanas līgumu savam darbiniekam un piecus gadus veic regulāras iemaksas darbinieka uzkrājumā. Darbinieks saņem šo uzkrājumu, beidzoties apdrošināšanas līguma termiņam. „Pat nelielu iemaksu gadījumā tā var būt ļoti kārdinoša summa, kas palielina darbinieka motivāciju un stiprina lojalitāti pret darba devēju. Arī darba devējam tās ir zināmas garantijas, jo, ja darbvietu maina pirms līguma termiņa beigām, DzA polises uzkrājumus atšķirībā no iemaksām pensiju fondā, kur uzkrātie līdzekļi ir darbinieka īpašums jau no pirmās dienas, paliek pie darba devēja un var tikt novirzīts lojālākam darbiniekam,” skaidro Santa Poriņa-Palsāne.

Garantēta peļņa – 25%

Lielākais visu veidu uzkrājošās DzA pakalpojumu (gan ar garantēto, gan mainīgo ienesīgumu) bonuss salīdzinājumā ar līdzekļu uzkrāšanu citos ieguldījumu veidos ir iespēja saņemt Latvijas likumdošanā noteikto iedzīvotāju ienākuma nodokļa atlaidi 25% apmērā no veiktajām iemaksām, līdzīgi, kā tas ir ar iemaksām pensiju fondos. „Būtbūt tas ir uzkrājuma veids, kas garantē 25% peļņu, rēķinot tikai nodokļa atlaidi vien. Ja pierēķina ienesīgumu no ieguldījumu fondu vērtības kāpuma, priekšrocība šim uzkrājumam ir acīm redzama,” saka Santa Poriņa-Palsāne. Lai saņemtu atlaidi, apdrošināšanas līgumam jābūt slēgtam vismaz uz

pieciem gadiem, turklāt nodokļu atlaide tiek piemērota kopējai iemaksu summai pensiju fondā un uzkrājošajā DzA kompānijā, kas nepārsniedz 10% no apdrošinātā vai/un pensiju fonda dalībnieka gada bruto ienākumiem.

Glābšanas riņķis ģimenei

Atšķirībā no attīstītajām valstīm daudzi kredītņēmēji Latvijā joprojām nedomā par nepieciešamību apdrošināt savu dzīvību, kas viņa nāves gadījumā pasargātu pārējos ģimenes locekļus no parāda nastas. „Statistika ir skarba. Ņemot vērā Latvijas vīriešu augstos mirstības rādītājus, no katrām 1000 ģimenēm, kur vīrietis ņēmis kredītu, 40 draud palikšana bez apgādnieka,” saka Santa Poriņa-Palsā-

ne. Apdrošinātā nāves gadījumā uzkrātā summa, ieskaitot peļņu, kā arī apdrošināšanas atlīdzība pilnā apmērā tiek izmaksāta polisē norādītajam labuma guvējam. Līdz ar to apdrošināšanas līgums var kalpot par sava veida testamentu, norādot uzkrājuma mantiniekus un izslēdzot strīdus par naudas sadali. Svarīgi arī tas, ka kredītņēmēja DzA ļauj ģimenei būt pārliecinātai, ka ienākuma guvēja nāves gadījumā kredītsaistības segs DzA kompānija. Uzkrātos līdzekļus iespējams saņemt arī pirms līguma termiņa beigām kā atpirkuma summu vienreizējas izmaksas veidā. Savukārt, beidzoties līguma termiņam, var izvēlēties – saņemt naudu uzreiz vai regulāru pensiju veidā.

Kā pelna tie, kas iegulda DzA ar uzkrājumu ieguldījumu fondos (3 varianti)

Uzkrājums	Sieviete, 25 gadi Uzkrājuma termiņš 5 gadi Ikmēneša iemaksa 30 LVL Dzīvības apdrošinājuma summa 1000 LVL	Vīrietis, 30 gadi Uzkrājuma termiņš 10 gadi Vienreizējā iemaksa 10 000 LVL Dzīvības apdrošinājuma summa 1000 LVL
Ar investīciju atdevi 13,2% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	2210,70 LVL 450,00 LVL 2660,70 LVL	30 195,93 LVL 2500 LVL 32 695,93 LVL
Ar investīciju atdevi 19,25% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	2557,01 LVL 450,00 LVL 3007,01 LVL	50 898,35 LVL 2500 LVL 53 398,35 LVL
Ar investīciju atdevi 25% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	2930,40 LVL 450,00 LVL 3380,40 LVL	81 685,81 LVL 2500 LVL 84 185,81 LVL

Piemērs, kā ar DzA ar uzkrājumu ieguldījumu fondos var uzkrāt līdzekļus, kas ļauj doties godam pelnītā atpūtā jau 45 gadu vecumā (3 varianti)

Uzkrājums	Sieviete, 28 gadi Uzkrājuma termiņš 17 gadi (līdz 45 gadu vecumam) Ikmēneša iemaksa 50 LVL Dzīvības apdrošinājuma summa 1000 LVL
Ar investīciju atdevi 13,2% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	29 444,47 LVL 2555,00 LVL 31 999,47 LVL
Ar investīciju atdevi 19,25% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	54 063,16 LVL 2555,00 LVL 56 618,16 LVL
Ar investīciju atdevi 25% Nodokļu efekts Ieguvums kopā	97 530,57 LVL 2555,00 LVL 100 085,57 LVL

Izvēloties saņemt uzkrājumu pensiju veidā desmit gadus (līdz oficiālajam pensionēšanās vecumam), šī sieviete varētu saņemt ap 800 LVL mēnesi. Vēsturiskie fondu ienesīguma rezultāti negarantē līdzvērtīgu ienesīgumu nākotnē. 25% no gadā veikto iemaksu apmēra, bet ne vairāk kā 10% no jūsu gada bruto ienākumiem, ja līguma termiņš ir pieci gadi un vairāk.

1. lappuse **Pozīcija**
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse **Pētījums**
Ģimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse **Personība**
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse **Aktualitāte**
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse **Pakalpojumi**
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse **Pakalpojumi**
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse **SEB Unibanka sabiedrībai**
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniešu idejas ➔

Pakalpojumi

Drošākais naudas maks

Antra Savleviča



Gundega Martinsone, SEB Unibankas Maksājumu karšu attīstības pārvaldes vadītāja

Pēc statistikas datiem 2006. gada beigās Latvijā izsniegto bankas maksājumu karšu skaits pārsniedza divus miljonus. Tas nozīmē, ka statistiski uz vienu iedzīvotāju ir viena karte. SEB Unibanka šogad plāno vēl kādu apaļu jubileju – pusmiljonās kartes izsniegšanu. „Izvēloties maksājumu karti bankā, jāzina savas vēlmes, vajadzības un iespējas. Piedāvājumu klāsts ir ļoti plašs,” saka Gundega Martinsone, SEB Unibankas Maksājumu karšu attīstības pārvaldes vadītāja. Arvien biežāk Latvijas iedzīvotāji izvēlas divas kartes – debetkarti ikdienas tēriņiem, kredītkarti – ceļojumiem un neparedzētiem gadījumiem. Jebkuras kartes priekšrocība ir iespēja nenēsāt līdzī skaidru naudu un saņemt savā kontā algu.

Debetkarte – ikdienas nepieciešamība

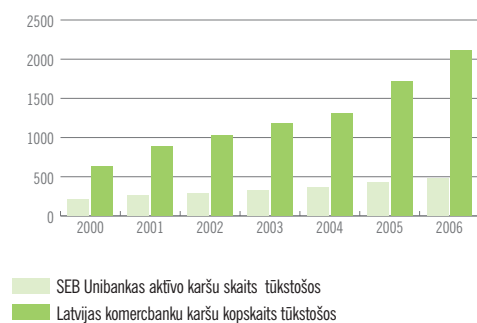
Debetkarte ir ikdienišķa lieta, kas ir teju katram Latvijas iedzīvotājam. Ar to var izņemt skaidru naudu no bankas automāta gan Latvijā, gan ārzemēs. Tomēr, iepērkoties veikalos, rezervējot biļetes vai viesnīcas internetā, ir ērti automašīnu un norēķinoties par dažādiem pakalpojumiem, biežāk tiek prasīta kredītkarte. Pie veikalu durvīm vai kases ir redzamas uzlīmes, kas norāda norēķina iespējas, – ja attēlots VISA un MasterCard logo, pieņem tikai kredītkartes, ja ir arī Visa Electron un Maestro logo, varēs veikt pirkumu arī ar debetkarti.

Kredītkarte – maks makā

Kredītkarte ir kā otrs maciņš, kas noder, ja nepieciešami papildu līdzekļi. Īpaši tās priekšrocības var novērtēt ārkārtas situācijās vai ceļojumos. Uz turoties ārzemēs, ir ērti, ka nav jānēsā līdzī skaidra nauda, var neuztraukties par valūtas konvertāciju un jebkurā valstī izņemt naudu bankas automātā. Tā ir arī garantija, ka karte tiks pieņemta ikvienā veikalā, viesnīcā un citur. Patīkama priekšrocība ir ceļojuma apdrošināšana, kas SEB Unibankā ietilpst kartes gada maksā un darbojas pēc tāda paša principa kā standarta tūrisma apdrošināšana. Pēc statusa īpašo Gold un Platinum kredītkaršu īpašnieki bieži saņem īpašu apkalpošanu un citas priekšrocības.

SEB Unibankas izsniegtās kartes līdz 2007. gada aprīlim

Pavisam kopā līdz 2007. gada 1. ceturkšņa beigām SEB Unibanka izsniegusi 490 941 karti, no kurām 399 331 ir norēķinu kartes.



Viedkarte – labākais, kas radīts

Saskaņā ar Vienotās eiro maksājumu telpas (Single Euro Payments Area – SEPA) noteikumiem, sākot ar 2008. gada 1. janvāri, visām Eiropas bankām ir jāizsniedz viedkartes. Tās ir ievērojami drošākas, jo tiek autorizētas ar PIN kodu, nevis parakstu kā magnētiskās kartes. SEB Unibanka šajā ziņā ir pionieris un jau pašlaik klientiem izsniedz tikai viedkartes, kas aprīkotas arī ar magnētisko lenti. Pamazām viedkartes ievieš arī citas bankas. Pret karti nopietni jāizturas arī pašam lietotājam – PIN kods ir svēta lieta, ko nedrīkst izpaust citiem! Ja ar karti norēķināties restorānā, jābūt mobilajam PIN koda aparātam, kurā karti ievieto klienta acu priekšā. Ja tāda nav, vajadzētu pašam doties līdzī kases.

Drošība internetā

Interneta veikalos tiek veikti arvien nopietnāki pirkumi, apgrozībā ir lielākas naudas summas, līdz ar to pieaug drošības prasības. Lielie tirgotāji un bankas tam pievērš ļoti lielu uzmanību, starptautiskās maksājumu karšu organizācijas Visa un MasterCard pieprasa papildu drošības sistēmas. Uz to reaģējot, SEB Unibanka ieviesusi starptautisku aizsardzības sistēmu 3D Secure, kas nozīmē klientu dubultu identifikāciju – gan ar kartes, gan Ibankas kodu. Bez bažām var iepirkties tajos interneta veikalos, kuru mājas lapā redzami simboli Verified by Visa un MasterCard

Verified by VISA

MasterCard SecureCode

Simboli, kas garantē drošību, iepērkoties internetā

secure, – tā ir drošības garantija, kas apliecina tirgotāja rūpes par klientu datu aizsardzību.

Aplūkojiet bankas automātu

Gada sākumā daži puīši, iedvesmojušies no veiksmīga precedenta Krievijā, bankomātam pievienoja neuzkrītošu atvilktnīti, kur iesprūst cilvēku iz-

ņemtā nauda. Respektīvi, brīdī, kad cilvēkam vajadzētu saņemt savu naudu, tā paliek atvilktnē. Ja pie bankomāta manāmas kādas neparastas, agrāk nebijušas ierīces, jāziņo pa tālruni, kas redzams uz katra bankas automāta. Visi SEB Unibankas automāti ir aprīkoti ar video novērošanu, kas palīdz atklāt šādus un citus ar kartēm saistītus krāpšanas mēģinājumus.

Īpašs jaunums ir naudas iemaksas automāts. Tas ir ļoti ērts juridiskām personām ar salīdzinoši nelielu naudas summu apgrozījumu. Tad naudu kontā ieskaitīt daudz vienkāršāk ir automātā, nekā dodoties uz banku.

Kas noteikti jāievēro, lai nauda un karte būtu drošībā

■ Nerakstiet savu PIN kodu uz kartes.

■ Ja PIN kods ierakstīts mobilā tālruņa atmiņā, jālieto šifrēts nosaukums un PIN koda četri cipari jāintegrē, piemēram, tālruņa numurā.

■ Iepērkoties vienmēr jāpaņem čeka kopija, jo uz tās redzams kartes numurs, kuru arī kāds var izmantot nelietīgi.

■ Nevienam neizpaužiet savu karšu PIN kodus. Latvijā ir bijuši gadījumi, kad klienti it kā bankas vārdā saņem e-pastu ar pieprasījumu atklāt savus PIN kodus vai citu konfidencialu informāciju. Neviena banka nekur pasaulē nekad šādas ziņas nesūtītu!

■ Ja, iepērkoties internetā, parādās pieprasījumi atklāt PIN kodu, operācija jāpārtrauc.

1. lappuse **Pozīcija**
Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse **Pētījums**
Gimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse **Personība**
Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse **Aktualitāte**
Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse **Pakalpojumi**
Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse **Pakalpojumi**
Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse **SEB Unibanka sabiedrībai**
2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniesu idejas ➔

SEB Unibanka sabiedrībai

2523 trīspunktu metieni labdarības grozā

■ Antra Savleviča



Šajā basketbola sezonā SEB Baltijas Basketbola līgas (SEB BBL) spēlētāji no visām Baltijas valstu komandām rādīja savu meistarību, ar iegūtajiem trīspunktu metieniem vairojot finansēju labdarībai. Basketbolisti no Latvijas komandām – ASK Rīga, Lāčplēša ahus Valmierā, Ventspils un Barons LMT – kopā realizējuši 800 veiksmīgus trīspunktu metienus, nopelnot 1618 eiro SOS Bērnu ciematu asociācijas jaunajam ciematam Valmierā. Visas Baltijas basketbola komandas kopā realizējušas 2523 trīspunktu metienus, labdarībai nopelnot 5046 eiro. Divi eiro par katru veiksmīgu trīspunktu metienu – šādu akciju izsludināja visas SEB grupas bankas Baltijas valstīs, arī SEB Unibanka, kas jau no pagājušā gada ir SOS Bērnu ciematu asociācijas draugs un sadarbības partneris.

Otra ģimene „SOS bērnu ciemati ir unikāls un veiksmīgs modelis, kā palīdzēt izaugt bez vecāku aprūpes palikušajiem bērniem. Bērni dzīvo mājās, ģimenēs, kopā ar „brāļiem”, „māsām” un „mammu”, kas rūpējas par pusdienām, drēbju mazgāšanu un citām praktiskām lietām, kā arī ir bērnu emocionālais balsts,” stāsta Agnese Gribuste, SEB Unibankas Sabiedrisko attiecību nodaļas vadītāja. Tieši iespēja bērnam augt ģimenei līdzīgos apstākļos ir SOS bērnu ciematu galvenā vērtība, un tas ir arī viens no iemesliem, kāpēc SEB Uni-

banka nolēma kļūt par šīs organizācijas atbalstītāju un aicināja to darīt arī citus.

Aicina palīdzēt arī bankas klientus

Pērn SEB Unibanka aicināja arī savus klientus atbalstīt SOS Bērnu ciematu asociāciju. Lai popularizētu ciematu ideju Latvijā, banka iesaistījās informatīvā kampaņā „Palīdzi pa istam!” – bankas klienti saņēma informatīvas vēstules ar aicinājumu palīdzēt ciematos dzīvojošiem bērniem. Informācija par SOS bērnu ciematu būtu tika izvietota arī internetbankā lbanka un mājaslapā www.seb.lv. Savukārt Ziemassvētku apsveikumos SEB Unibanka izmantoja 15 gadus vecās levas Putniņas zīmējumu, bet visus īpaši apsveikuma veidošanai paredzētos līdzekļus ziedoja SOS Bērnu ciematu asociācijai jaunās Valmieras mājas labiekārtošanai.

Simtāis SOS bērnu ciemats Eiropā

Pašlaik Valmierā top jauns SOS bērnu ciemats, kas var lepoties ar simtā SOS bērnu ciemata Eiropā godu. Tajā ir 12 mājas, katrā no tām dzīvos seši bērni kopā ar savu SOS „mammu”. „Ciemata modeli realizējam galvenās vajadzības, kas palīdz bērnam izaugt un kļūt par patstāvīgu un laimīgu cilvēku. To nodrošina ilgtermiņa personalizētā aprūpe un ģimenes apstākļiem maksimāli pietuvinātais dzīves modelis – bērni nav izolēti savā vidē, bet iziet sabiedrībā, mācās pilsētu skolās un vakarā atgriežas mājās,” stāsta Guna Bundule, Latvijas SOS Bērnu ciematu asociācijas nacionālā direktore.

Daudz jaunu atbalstītāju un draugu

SOS bērnu ciematu kustība visā pasaulē pastāv, pateicoties sabiedrības atbalstam, – tāda ir šī projekta būtī-

ba. Arī Latvijā abus ciematus Īslīcē un Valmierā, kā arī jauniešu māju Jelgavā veidoja ar atbalstītāju palīdzību. „Bez cilvēku atsaucības mūsu ideja par SOS ciematiem būtu grūti īstenojama. Paldies SEB Unibankai par palīdzību pērn īstenotajā akcijā „Palīdzi pa istam!” – daudzi bankas klienti no tā laika kļuvuši par mūsu pastāvīgajiem atbalstītājiem,” priecājas Guna Bundule.

Kērtiss Maršals (Curtis Marshall), Barons/LMT basketbolists, kas šosezon realizējis 42 veiksmīgus trīspunktu metienus:

„Priecājos, ka varu piedalīties šādā labdarības akcijā, un ir patīkami apzināties, ka varbūt kādam bērnam šie līdzekļi palīdzēs ceļā uz mērķa sasniegšanu. Kas zina, varbūt kādu šis projekts pamudinās pievērsties basketbolam!”

1. lappuse Pozīcija Jāmācās uzkrāt, nevis tērēt! ➔

2. lappuse Pētījums Ģimeņu iepirkšanās paradumi ➔

3. lappuse Personība Arī finansēs svarīgākā ir kvalitāte, nevis kvantitāte! ➔

4. lappuse Aktualitāte Pensiju uzkrājumu veidošana laikus – tā nav ironija! ➔

5. lappuse Pakalpojumi Uzkrāt, apsteidzot inflāciju ➔

6. lappuse Pakalpojumi Drošākais naudas maks ➔

7. lappuse SEB Unibanka sabiedrībai 2523 trīspunktu metieni labdarības grozā ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniešu idejas ➔

SEB Unibanka atbalsta spilgtas jauniešu idejas

Zemeslode ar skrūvēm koku vietā un piecu latu naudas zīme, kur ozolam apkārt mētājas pudeles un plastmasas maisiņi. Jaunieši šādi vēlas vērst sabiedrības uzmanību aizvien pieaugošajam vides piesārņojumam. Junior Achievement Latvia (JAL) rīkotajā konkursā „Tava reklāma” jaunieši no visas Latvijas iesniedza 2128 darbus sešās uzdevumu grupās. Galveno balvu ieguva Rīgas 2. vidusskolas skolniece Laura Birina, kuras radītā reklāma „Un no kā sastāv Tavs mežs?” tagad ir redzama uz vides reklāmas stendiem Rīgā un citviet Latvijā.

Prakse ir labākā skola

Šī konkursa mērķis ir mudināt jauniešus izmantot praksi teorētiskās zināšanas, tuvināties biznesa videi un attīstīt savas stiprās puses. „Jauniešiem ir nozīmīgi sevi izpaust, un mēs vēlamies dzirdēt, kas viņiem ir sakāms. Motivē piedalīties arī tas, ka uzvarētāja darbs pēc konkursa ir redzams pilsētvidē. Jaunietim ir svarīgi apzināties, ka ar savu ideju ir tērējis desmitnieku,” saka Laila Kundziņa, JAL izpilddirektore.

Vide veido cilvēku, cilvēks vidi

„SEB Unibanka, JAL, Latvijas Valsts meži un Clear Channel Latvia jau otro gadu pēc kārtas šajā konkursā izvirza jauniešiem uzdevumu sagatavot sociālo reklāmu par vides aizsardzību. Šogad reklāmu mērķis ir aicināt cilvēkus domāt par proaktīvu rīcību ar reklāmām. „Vide veido cilvēku, cilvēks vidi!” stāsta Laila Kundziņa. Darbus šajā kategorijā vērtēja žūrija, kuru veidoja reklāmas nozares profesionāļi, SEB Unibankas, Latvijas Valsts mežu un JAL pārstāvji. Salīdzinājumā ar pērnā gada reklāmas kļuvas skarbakas. Ir redzams, ka jaunieši sāpīgi uztver vides piesārņojumu

un pat labāk nekā pieaugušie apzinās tā sekas.

„Skrūves, kas aug koku vietā, ir pirmā asociācija, iedomājoties mežu pasaulē, kurā cilvēki nerūpējas par vidi. Tas, ka šis plakāts būs redzams uz ielām, bija papildu stimuls piedalīties konkursā un piešķirt tam dziļāku jēgu – varbūt kādu šī reklāma uzrunās un aicinās padomāt, pirms nome-tam zemē kārtējo plastmasas pudeli,” saka Laura Birina, konkursa „Tava reklāma” uzvarētāja.

SEB Unibankas īpašā balva

SEB Unibanka ir JAL dimanta sponsors un piedalās daudzos JAL īstenotajos projektos. Konkursā „Tava reklāma” viens no uzdevumiem bija izveidot simbolu SEB Unibankas projektiem par sociālo atbildību. To vislabāk paveica Sandra Jāņekalne no Madonas Valsts ģimnāzijas, kuras zīmējumā simboliski attēloti cilvēki, kas sniedz cits citam palīdzīgu roku. Konkursa laikā visi darbi bija izstādīti SEB Unibankas biroja ēkā un labāko izvēlējās bankas darbinieki.

„Sniegt palīdzīgu roku brīžos, kad tas ir nepieciešams, atbalstīt labas idejas, palīdzēt mūsu valsts jauniešiem attīstīt talantu, tādējādi dodot savu ieguldījumu Latvijas izaugsmei, ir viens no mū-



Konkursa uzvarētājas Lauras Birinas darbs uzrunā ar skarbu aicinājumu padomāt par cilvēka ietekmi uz vidi.

su svarīgākajiem sociālajiem mērķiem. Sandras darbu atzīnīgi novērtēja ļoti daudz SEB Unibankas darbinieku, jo tas pauz darbību, raisa pozitīvas emocijas un, mūsaprāt, vislabāk atbilst SEB Unibankas kā atbildīga sociāla partnera būtībai,” norāda SEB Unibankas prezidents Viesturs Neimanis.

Viesturs Neimanis, SEB Unibankas prezidents:

„Šādi konkursi ļauj jauniešiem parādīt savu attieksmi un vērojamos par dažādiem sociāliem jautājumiem. Ir patīams gandarījums saņemt tik daudz interesantu darbu un apzināties, ka mūsdienu jaunatne pamana apkārt notiekošo un to arī kritiski izvērtē.”

