

**В последнее время кредитные карты стали практически неотъемлемой частью современной жизни. И это вполне понятно: с их помощью очень удобно расплачиваться за покупки в Интернете, бронировать билеты на самолет и заказывать номер в гостинице, а в случае зарубежных поездок они практически незаменимы. Разобраться во всех тонкостях кредиток «Деловому» любезно помог SEB Unibanka.**

# Выбери свою кредитку!



## Готовимся к школе

Наверное, главный вопрос, которым задаются многие: а нужна ли мне кредитная карта? На этот вопрос можно ответить исходя из собственных потребностей. Так, если вы хоть раз покупали и еще планируете бытовую технику, путешествие или какие-нибудь другие вещи в кредит, потратив два-три часа своего времени на оформление обязательств (это при условии, что справки с работы были с собой), то кредитка может стать лучшим решением этого вопроса. Так, в SEB Unibanka специально для таких нужд существует карта потребительского кредитования — АКТИВНАЯ карта VISA.

Кстати, сейчас, когда перед многими родителями стоит задача подготовить детей к школе, на помощь как раз может прийти эта карточка. Вне зависимости от того, собираетесь вы приобрести новый письменный стол, компьютер или ранец с тетрадками, за все это можно заплатить картой. Главное — не надо тратить время в магазине на оформление лизинга, так как присвоенный банком лимит

всегда под рукой. Если говорить о кредитных процентах, то они одни из самых низких процентных ставок по потребительскому кредиту — только 1,6% в месяц. Кроме того, у карты есть благоприятный период, когда клиент платит только проценты без основной суммы и заем бессрочный, а срок действия карты — три года. Кстати, совершать покупки с активной картой можно и через Интернет.

## Путешествуя в Сети и по всему миру

Если уж речь зашла об Интернете, то нельзя не сказать об использовании кредитных карт во Всемирной сети. Так, многие уже привыкли покупать более дешевые билеты на авиаперелет через Интернет, и для этого как раз нужна кредитная карта. Причем за такую карточную покупку не берется никакая комиссия. А иногда без кредитки можно остаться как без рук. К примеру, для резервирования гостиниц принимаются только кредитные карты. Другой вариант — иногда сделать покупку в латвийском Интернете можно и с обычной дебитной картой,

но на ней просто может не быть требующейся суммы, поэтому кредитка с ее кредитным лимитом вплоть до четырех заработных плат опять придет на помощь.

Кредитный лимит хорошая возможность и во время долгожданного отпуска. Ведь всегда приятно, когда ты знаешь, что в случае чего — покупки замечательной безделушки, аренды автомашины, похода в ресторан или покрытия медицинских расходов — можно воспользоваться кредиткой с ее лимитом.

Говоря о путешествиях, не стоит забывать, что для таких кредиток SEB Unibanka, как Classic и Gold, страхование путешествий включено в годовую стоимость карты, причем как страхование лиц, так и багажа. Стать владельцем карточки Classic может любой житель Латвии с доходами свыше 400 латов, для карточки Gold — 600 латов.

Кстати, сейчас SEB Unibanka предлагает кредитную карту Classic без годовой платы за первый год. Кроме того, работает программа лояльности, позволяющая и в следующем году платить за кредитку

дешевле. Если у клиента уже есть кредитная карта SEB Unibanka, то следующую он может оформить с 50-процентной скидкой.

## Сколько платим

Большинство банков предлагает две разновидности кредитных лимитов. Первый — беспроцентный лимит на срок до 45 дней. Клиент должен выплатить потраченную сумму в полном объеме до 14-го числа следующего месяца. Таким образом можно использовать предоставленные банком деньги совершенно бесплатно, главное — вовремя их вернуть.

Второй вариант — кредитный лимит можно выплачивать постепенно, каждый месяц возвращая банку только 5% от потраченной суммы. При этом за использование займа по кредиткам SEB Unibanka надо будет платить только 1,33% в месяц, это самые низкие процентные ставки, которые предлагают латвийские банки. Кстати, если у клиента есть возможность выплачивать в месяц более 5%, то можно вернуть заем быстрее.

## АКТУАЛЬНО

### Пора платить по счетам? Пусть об этом подумает банк!

Платить по счетам неизбежная ежемесячная обязанность каждого из нас, о которой так или иначе надо помнить и периодически уделять ей необходимые часы и минуты. Автоматические платежи — очень удобная услуга, которую банк предлагает своим клиентам, ценящим каждую свободную минуту своего времени.

Заключив с банком договор об оплате счетов за конкретную услугу, можно с легким сердцем переложить хлопотные обязанности на дружественное вам финансово-кредитное учреждение. В этом случае счета, присылаемые клиенту, будут носить исключительно информативный характер, а деньги будут регулярно перечисляться по необходимым адресам с его счета.

SEB Unibanka предлагает таким образом заплатить за телефон, коммунальные услуги, газ, Интернет, лизинг и т. д.; регулярно обновляемый список предприятий и услуг можно посмотреть на домашней странице SEB Unibanka ([www.seb.lv](http://www.seb.lv)), всего их набирается почти 70.

Каждый платеж обходится клиенту всего в 20 сантимов. А главное — у вас нет шансов забыть об оплате и заработать себе штрафные пени! А это всегда приятно.

### Обратите внимание!

Если подать заявление на автоматическую оплату счетов Latvijas Mobilais Telefons (LMT) в SEB Unibanka до 30 сентября, то:

- первые три месяца автоматические платежи будут обеспечиваться без комиссионной платы;
- можно будет получить 30 минут разговоров бесплатно\*.

\* Для звонков по Латвии, за исключением звонков на телефоны и таксофоны повышенной платы. Минуты разговоров выделяются в конце того календарного месяца, в котором заключается договор, и вступают в силу со следующего календарного месяца.

Заявление на автоматическую оплату счетов можно подать в любом центре обслуживания клиентов SEB Unibanka.

**NB!** Помимо автоматических платежей есть еще и регулярные платежи. Зная, когда на счет перечисляются ежемесячные доходы, можно установить число, когда вы хотите, чтобы банк с вашего счета перечислял некую сумму определенному получателю. Регулярные платежи дешевле, чем наличными деньгами и банковским перечислением. Комиссия установлена на уровне комиссии в интернет-банке Ibanka и зависит от того, куда перечисляются деньги. Так, регулярный платеж внутри SEB Unibanka обойдется всего в 10 сантимов, а в другой банк — в 25 сантимов.

# Виестурс Нейманис: «Пора брать не количеством, а качеством»

► Окончание. Начало — на стр. 3.

И тогда может сработать эффект «домино»: банк начнет реализовывать залоги, это скажется на рыночных ценах, если цены начнут падать, то банк опять-таки будет пересматривать свою стратегию, и так далее... По замкнутому кругу. Опасность несбалансированности развития, как раз и заключается в том, что в экономике все взаимосвязано, и если начинает прихрамывать одна сфера, то это почувствуют и остальные.

## Не виришь, а вглубь

— Как в этой ситуации SEB Unibanka планирует свое стратегическое развитие?

— Мы видим, что наше общество все-таки развивается в положитель-

ном направлении, у людей появляется все больше накоплений. Наш банк видит будущее в том, чтобы предлагать продукты, которые связаны с накоплением и не являются простым депозитом. SEB Unibanka предлагает управление средствами, более сложные инструменты, не обязательно с фиксированным доходом. Причем важно, чтобы о создании накоплений задумывались и те люди, которые взяли кредит или лизинг, — важно, чтобы они научились и жить в кредит, и накапливать одновременно!

То, что наши банки предлагают сегодня — платежи, кредиты, депозиты, — это очень хороший уровень, иногда даже лучший, чем у многих западных банков. (Например, наши интернет-решения.) Но вот накопи-

тельный спектр надо развивать, здесь есть очень интересные продукты, причем не только для частных лиц, но и для крупных компаний. И мы их уже начинаем предлагать.

— Насколько остро сегодня стоит в банковской сфере вопрос конкуренции?

— Очень остро. У банков, которые работают в Латвии, нет столь уж заметной специализации. Все работают со всеми. Есть разве что специализация «нерезиденты — резиденты». Мы работаем в основном с резидентами, наша доля на нерезидентском рынке очень мала, и в нашей сфере борьба за клиента очень серьезная. Каждый старается придумать что-то новое, чтобы привлечь клиентов. Ввести что-то новое раньше — это преимущество, пусть

и на некоторое время. Наша цель — внедрять новые, хорошо проверенные и качественные услуги.

— Можно ли считать, что на сегодня латвийский рынок уже практически вычерпан и банки сражаются в основном не за «неокученных» клиентов, а за «чужих-то»?

— Наверное, так. Банковская услуга для экономически активного человека (т. е. наиболее интересного для банка клиента) уже привычна. Но заполучить «чужого» клиента непросто, причем с компаниями даже проще, чем с частными лицами, которые намного консервативнее. В конечном счете выигрывает клиент, потому что банки стараются угодить ему как могут — предложить лучшую цену, лучший сервис, и в этом смысле клиент от конкуренции только в выигрыше.

— А могут ли в результате столь упорной конкуренции произойти серьезные изменения в первой десятке банков?

— Трудно предсказывать, но что касается SEB Unibanka, то, на мой взгляд, раньше мы были больше направлены на экстенсивное развитие — иметь первые позиции по объемам активов, кредитов, депозитов, любой ценой стремиться стать лидерами рынка. Теперь мы меняем акценты и будем стремиться улучшать не столько количественные, сколько качественные показатели. Самый важный показатель — это то, насколько клиент доволен нашим банком, и наша цель проста — удовлетворение клиента должно расти, а доходность не снижаться.