

NEREZIDENTA TĒLS MAINĀS

Mūsdienīga investīciju stratēģija maina nerezidentu apkalpošanas auditoriju, pirmdien intervijā DB saka Baltic International Bank valdes priekšsēdētāja Ilona Guļčaka.



Jādomā, ka jūsu jaunā vides, sociālās ilgtspējas un pārvaldības stratēģija (starpautiskais akronīms – ESG) nav pieņemta gluži pāris mēnešu laikā. Kādēļ jūs to esat veikuši?

Sākām to plānot 2015. gada nogalē, un tā ir mūsu līdzšinējās darbības pārfokusešanās. Mūsu specializācija ir klientu individuālā apkalpošana, un šai jomā aizvien aktuālākas ir investīcijas. Attiecīgi arī mēs sākām domāt, kā vairāk uzmanības pievērst investīcijām un līdz ar to – kādām tieši investīcijām, lai tie būtu mūsu klientiem interesanti risinājumi.

Tai pašā laikā mēs vēlamies specializēties, neejot plašāk visās jomās vienlaikus. Tāpēc mēs izvēlējamies ESG pieeju, kur «E» ir vide (Environment), «S» ir sociālās aspekti (Social), un «G» ir pārvaldība (Governance), kas ir vadības aspekts, labas pārvaldības prakse.

Manuprāt, Latvijā jums sabiedriskajam tēlam pietiktu ar «G» jeb nerezidentiem sniegto pakalpojumu stingrāku pārvaldību, jo pat vissociālāk orientētie aktīvistu nerezidentu apkalpotājiem pārmet tikai ar to saistītās nebūšanas. Vai tas nozīmē, ka jūs darāt vairāk, nekā no jums šobrīd sagaida un kādēļ jūs to darāt?

Mēs vēlamies darīt vairāk. Ja paskatāmies, kā bankas vispār pašlaik mainās, tad biznesa modeļi mainās praktiski visiem. Agrāk mums bija vienkārši bankas pakalpojumi ar individuālu pieskaņu, bet šis ir jau nākamais solis – solis investīciju pakalpojumos.

Tāpēc par «G» faktoru vien mēs nevaram runāt, lai gan tas ir svarīgs. Pārvaldības faktors nozīmē ne vien stingrāku regulēšanu, bet arī caurskatāmību un atvērtību, un mēs to darām, lai cilvēki redzētu un ticētu ne tikai mūsu vārdiem, bet arī faktiem. Tomēr «E» un «S» faktoriem ir liela nozīme mūsdienīgās investīcijās. Parasti investīcijās jūs izvērtējat riska faktorus un pieņemat lēmumu. Ar ESG mums ir iespēja iekļaut vairāk šādu faktoru un attiecīgi sniegt klientam to, ko investīcijās sauc par «alfu» – precīzāku un lielāku investīciju atdevi pret riska faktoriem. Protams, tā ir ilgtermiņa pieeja ar skatu nākotnē, un labāk ir to darīt jau tagad un uzreiz, lai gūtu lielāku efektivitāti un iesaistīgumu nākotnē.

Ko jums ESG stratēģija nozīmē vairāk – nākotnes risku menedžmentu vai iespēju izmantošanu?

Gan vienu, gan otru, jo, kur ir risks, tur ir arī iespēja. Jāuzsver, ka ESG nav tikai vides investīcijas, kas vērstas uz atjaunojamo enerģiju, tomēr pirmajos jaunās stratēģijas īstenošanas gados, lai «ieskrietos», kā mērķi esam izvēlējušies tieši investīcijas atjaunojamajā enerģijā – vējš, saule, koģenerācija, ģeotermālā enerģija. Šādu investīciju mērķi nosaka acīmredzamās tendences. Pērn pasaulē lielākā daļa no jaunuzstādītajām enerģijas jaudām – 55% – bija atjaunojamajos energoresursos. Pagājušajā gadā tieši šajos projektos ir ieguldīti 283 miljardi dolāru. Tāpat pērn zīmīgs atskaites punkts, kas liek fokusēties šai virzienā, bija ANO Parīzes klimata nolīgums. Arī zaļo jeb vides projektu obligāciju tirgus tieši 2016. gadā ir ārkārtīgi pieaudzis – līdz 83 miljardiem dolāru, un šogad tiek sagaidīts, ka zaļo obligāciju tirgus pieaugs līdz 130 miljardiem dolāru.

Mēs šai tendencē noteikti redzam savu vietu, ieskaitot to, ka investoru vidē pieaugušo atbildību par to, ko viņu nauda dara. Tāpēc Baltic International Bank stratēģija ir, ka mēs nevis vienkārši investējam, bet gan darām to ar skatu uz nākotni.

Tad jūs sakāt, ka pieprasījums pēc šāda koncepta nāk no klientu puses?

Mēs tādu redzam tirgū vispār, un mēs to komunicējam saviem klientiem. Tiesa, ne visi viņi vēl ir šādu koncepciju pieņēmuši, tomēr daži ir jau paši un pirms mūsu piedāvājuma bijuši progresīvi un investējuši, piemēram, vēja turbīnās un saules parkos. Tomēr dažiem šī pieeja ir ļoti tāla. Šeit ir arī mūsu kā bankas loma – stāstīt un dažkārt savus klientus pat izglīt.

Kad jūs runājat par investīcijām, cik lielā mērā tas nozīmē Latviju un Baltiju?

Tai skaitā tas nozīmē arī Latviju un Baltiju, bet šis ir ļoti ierobežots tirgus. Šeit reģionāli mēs investīcijās vairāk skatāmies uz koģenerācijas projektiem, jo šis tirgus mums ir attīstīts. Vēja parki Latvijā ir ļoti politizēti, un saules parki nav tik populāri, lai gan saules radiācijas līmenis mums ir tikpat liels kā Vācijā, kur šī joma ir ļoti attīstīta. Tiesa, tā bija ļoti subsidēta.

Un tas Vācijā saules parku industriju ir praktiski arī pazudinājis.

Piekrītu, tomēr vispārīgi saules paneļu cena ir ievērojami kritusies, bet to efektivitāte ir kāpusi, un ASV šī efektivitāte ir sasniegusi jau tādu līmeni, ka subsīdijas vairs nav vajadzīgas.

Mēs arī rakstījām, ka tur saules enerģija jau konkurē ar dabasgāzi. (DB 23.02.)

Un tas pats būs arī Eiropā. Ja ne šogad, tad nākamgad noteikti.

Baltija katrā ziņā ir mūsu mājas tirgus, uz kuru mēs skatāmies gan kreditēšanas, gan investīciju projektos, bet mēs skatāmies arī uz Eiropu. Jo mūsu klientiem ir svarīgi stabili projekti, un Eiropa ir un būs stabils tirgus. Atjaunojamajos energoresursos tā ir Vācija, saules enerģijā tā varētu būt Itālija un Lielbritānija. Pagaidām tie ir tirgi, kuros mēs redzam savu ekspertīzi. Protams, ka šāda ekspertīze nerodas uzreiz.

Kā jūs esat kļuvuši par ekspertiem saules enerģijas investīcijās Eiropā?

Baltijas tirgu mēs izanalizējam ar pašu spēkiem, bet Eiropā, protams, mums ir partneri – ilggadēji un plaši pazīstami investīciju konsultāciju uzņēmumi. Šādas partnerības ir jau izveidotas, un attiecīgi arī kompetence aug. Mēs esam ilgi pie šīm partnerībām strādājuši un vērtējuši.

Kas ir jūsu auditorija, kuru jūs gribat uzrunāt?

Mēs esam uz starptautiskiem klientiem vērsta banka. Tradicionāli tie ir bijuši NVS valstu klienti, bet pēdējos gados mums diezgan ievērojami ir pieaudzis klientu skaits arī no Eiropas. Interesanti bija DB rīkotajā konferencē par finanšu nākotni dzirdēt eirokomisāra Valda Dombrovska teikto, ka tikai 7% eiropiešu ir atvēruši kontus citā zemē. Bet ES mērķis ir panākt, ka pārrobežu finanšu platformas iedzīvotājiem kļūst aizvien interesantākas – lai jebkurš ES iedzīvotājs varētu ērti atvērt kontu jebkurā citā valstī.

Šī ir vērā ņemama tendence – ka eiropieši kļūst banku pakalpojumu izvēlē diversificētāki un izvēlas tos ne tikai savā mītnes valstī, un mēs noteikti gribam izmantot arī to. Uzskatu, ka Latvijas banku sistēma ir ļoti attīstīta gan tehnoloģijās, gan pakalpojumu piedāvājumā, un mēs ar savu stratēģiju gribam uzrunāt ne tikai mūsu ierastos klientus no NVS, bet arī Eiropas klientus. Un Eiropas klientiem ESG tēma patlaban ir vēl vairāk tuva, nekā mūsu līdzšinējai klientu auditorijai.

Mums ir sarunas ar partneriem, kas saviem klientiem piedāvā vairāku banku sniegtos pakalpojumus. Runa ir par tā sauktajiem *family office*, un tur arī mums ir iespēja ar savu specifisko nišas piedāvājumu. Mēs nepretendējam uz viņu klientu visu naudu, bet gan uz daļu un mērķētām investīcijām. Mūsu piedāvājums aizvien ir klientu individuālā apkalpošana, kas dažviet Eiropā ir jau sevi izsmēlusi, bet tas ir arī tāpēc, ka ne jau vienmēr viņi piedāvā tiešām reālu individuālu pieeju. Šie klienti var savus tradicionālos investīciju portfeļus turēt vienā bankā, bet šeit pamēģināt izmantot alternatīvus risinājumus. Iznākumā viņu kopējais kumulatīvais investīciju portfelis varētu būt ar lielāku ienesīgumu un izvērstāku risku dažādošanu.

Bet kā jūs savu kompetenci pacelsit tādā līmenī, lai, piemēram, kāds austrieti investētu Itālijā caur jums šeit Rīgā un nevis turpat sev blakus pa taisno?

Tas ir tikai servisa līmenis un laiks, kas to var pierādīt. Protams, ka mēs mēģinām savu ekspertīzi paaugstināt ar jau minētajām partnerībām, jo šie partneri ir jau ar noteiktu vārdu šajā nozarē. Bet palīdzēt mums var tikai laiks un sasniegumi, kas uzkrāsies.

Būtībā jūs sakāt, ka to vienkārši nevar nedarīt?

Jā, es uzskatu, ka tas ir jādara.

Tu, banka un investors, nevari nebūt atbildīgs?

Jā, tu nevari nebūt atbildīgs. Mēs par ESG runājam ne tikai kā par pieeju investīcijām un kreditēšanai, bet arī principiāli mēģinām to pielietot arī bankas darbības ikdienā – taupīt resursus, iesaistīties sociālajos projektos, atbalstīt mākslu un kultūru. Mēs uzskatām – ja mums ir nauda, tad mums ir arī atbildība, ko mēs ar šo naudu darām gan investējot, gan savos ikdienas darbos.

Mums bija liels izglītošanas process arī bankas darbiniekiem, kāpēc mēs esam izvēlējušies ESG pieeju, un daži bija ļoti skeptiski. Ko tas mēs – būsīm ļoti zaļi? Bet ESG nenozīmē būt vienkārši zaļam; tā ir pilnīgi cita pieejam visam, ko tu dari. Es piekrītu – tā ir atbildības pieeja.

Arī NASDAQ Baltijas balvas vadītāja Džefrija Mazullo ir teicis (DB 02.02.), ka neatkarīgi no viņa personīgajām ētiskajām nostājām ESG vienkārši ir virziens, kurā «iet nauda» un no kurienes tā acīmredzot nāks atpakaļ ar peļņu.

Precīzi. Un pat ja izsveram, ka mēs varam investēt kā līdz šim un dabūt tādu pašu rezultātu, kā investējot pēc ESG standartiem, tad kādēļ gan nedarīt to, kas ne tikai nopelna – un nopelna visdrīzāk gan vairāk, bet arī ir par labu apkārtējai videi un sabiedrībai. Tā mēs atstāsim labāku dzīves telpu saviem bērniem. Kāpēc neizdarīt labāk? Vēl jo vairāk, ja tas ir arī ienesīgi.

Sākumā no atsevišķu darbinieku puses bija liela skepse – ka šādas investīcijas būs vai nu ar nulles atdevi, vai vispār minusos. Bet dzīve pierāda pretējo.

Jūs runājat faktiski par Eiropas investīcijām caur Baltic International Bank atpakaļ Eiropā. Bet vai eiropiešiem tradicionāli vairāk neinteresē jūsu kompetence pretējā – austrumu – virzienā un uz Centrālāziju?

Pašreizējiem mūsu Eiropas klientiem interesē arī mūsu pašreizējais klientu portfelis un biznesa kontaktu iespējas, jo viņiem ir vēlme virzīt savu biznesu uz to pusi, bet pagaidām viņiem šie tirgu nav labi izprotami. Bet ar laiku, pierādot to, ka mēs varām, mūsu klienti rekomendē mūs arī saviem biznesa partneriem, kuriem interesē ne tikai austrumu puses tirgus.

Cilvēki kļūst aizvien atvērtāki, un viņi grib un līdz ar šādām piedāvātajām iespējām arī var izmantot banku pakalpojumus citās sistēmās. Protams, ka Latvijai ir vēl daudz jāstrādā, lai savestu kārtībā savu reputāciju. Bet man ir prieks, ka industrijā pašlaik ir konsolidēts viedoklis par tālāko attīstību, un pašreizējais Finanšu sektora attīstības plāns tiešām ir vērst uz attīstību, nevis tikai uz regulēšanu un samazināšanu. Tas ir īsts dialogs, un ne tikai starp bankām, bet arī starp bankām un *fintech* un citiem spēlētājiem no finanšu nozares.

Pozitīvi ir arī tas, ka Komercbanku asociācijas jaunā vadība ir ļoti zinīga un orientēta uz nākotni un attīstību. Kopumā Latvijas banku industrijai šis ir interesants un cerīgs laiks. Ja jūs man par to jautātu vēl pirms pāris vai pusotra gada, es būtu vairāk pesimistiska.

Piekrītu, tad bija diezgan krēslas zonas sajūta.

Jā, bet pašlaik ir daudz iniciatīvu un ideju. Manuprāt, mēs Latvijā esam atraduši stiprās savas banku sistēmas puses, kuras mēs varam rādīt un piedāvāt arī citur.

Vai bankām skaita ziņā Latvijā ir jāpaliek mazāk?

Jā, bet tā nav tikai Latvijas situācija. Tā ir visā pasaulē, un visdrīzāk, ka konsolidācijas turpināsies. Ņemot vērā ziņas no dažādām pusēm, arī šīs bankām būs pārmaiņu gads, bet jau vairāk pozitīvā nozīmē. Tās ir un būs izmaiņas, kas ir vērstas uz nākotnes plāniem un izaicinājumiem, bet ne graužoša nozīmē. Vairāk stratēģiskas, nekā taktiskas izmaiņas.

Jums ir pieredze Centrālāzijā, ieskaitot sliktu pieredzi Kirgizstānā ar ekspropriētiem aktīviem. Centrālāzija ir viens no Latvijas ārpolitikas uzstādījumiem – ka tur ir mūsu kompetence un ka mēs esam starpnieks Eiropai un Rietumiem uz šīm valstīm un arī tirgiem. Kādi šie tirgi ir jūsu vērtējumā?

Tas ir ļoti interesants tirgus – gan Azerbaidžāna, gan Kazahstāna un Uzbekistāna, bet tur ir arī savi noteikumi, kā viņi taisa biznesu un kā viņi ir pieraduši strādāt. Protams, ka mums ir klienti no šīm zemēm, bet tur ir stipri jāskatās, kā viņi darbojas, un ne kuru katru mēs varam pieņemt par savu klientu. Sevišķi tagad līdz ar paaugstinātām regulējošajām prasībām.

Attiecīgi es neuzskatu, ka šis tirgus varētu būt ļoti stipri augošs, tomēr, ja klienti no šīm zemēm būs spējīgi izpildīt visas regulējošās prasības, kādas mums ir kā Eiropas bankai, tad tas var būt labs, interesants un potenciāls tirgus, kuru mēs saprotam. Mēs saprotam arī turienes riskus, un tie izriet no viņu darījumu tradīcijām. Attiecīgi bankā ir jābūt speciālistiem, kas var gan saprast, ko un kādēļ potenciālais klients tajos tirgos dara, gan paskaidrot mūsu prasības un novērtēt, vai mēs šo uzņēmēju varam ņemt par savu klientu, bet, lūk, to tur – nevaram.

Un ne obligāti tāpēc, ka tur ir kaut kas netīrs. Reizēm mēs varam saprast, kāpēc tiek darīts tas un tas, bet ne vienmēr to var ar dokumentiem pietiekami labi pamatot, lai tas atbilstu regulējumiem. Mūsu stratēģija ir regulējumu ievērošana un potenciālo klientu filtrs no paša sākuma. Nav vairs tā, ka – o, ir klienti! Ņemam, un tad jau sašķirosim. Nē, jāšķiro ir pašā sākumā, kurš ko dara un kā tas ir dokumentēts. Baņķierim ir jāapzinās un jāizsver katrs risks, ko viņa potenciālais klients var atnest uz banku, un regulējumu ievērošana ir nākamais loģiskais solis.

Par klientu izvēli ir skaidrs. Bet vai jūs tai virzienā skatāties arī ar investīcijām?

Nē, ne pašlaik. Mēs skatāmies uz Eiropu un Baltiju. Agrāk mums bija investīcijas Ukrainā, bet jau pirms laika pieņēmām lēmumu savu riska ekspozīciju uz tām valstīm nepalielināt. Var pieminēt neseno Azerbaidžānas IBAR bankas starptautisko parādsaistību nepildi. Tā ir lielākā banka, kas būtībā pieder valstij. Tas parāda to riska līmeni.

Vai to varēja kaut kā prognozēt un iecenot riskos?

Mums nav nekādu investīciju IBAR bankā, bet runājot par iespēju šo risku prognozēt – domāju, ka nē, investori šajā bankā nevarēja to prognozēt. Bet mūsu bilance ir ļoti konservatīva, un mēs noteikti neieguldīsim tirgos ar šādiem riskiem. Protams, ka klienti individuāli var to gribēt un izvēlēties, bet tad tā ir jau aktīvu pārvaldīšana ārpus mūsu pašu bilances. Ja kāds grib uzņemties risku, mēs nevaram liegt, bet mēs vienmēr brīdinām.

Kādu iespēju jūs redzat Lielbritānijā?

Tas ir viens no tirgiem, kur mēs esam gan kreditējuši, gan investējuši, un mēs to arī turpināsim darīt. Protams, tur pastāv valūtas risks, un neviens nezina, uz kuru pusi mārciņa svārstīsies. Tomēr kopumā mans skats uz Lielbritānijas un Eiropas nākotni ir pozitīvs. Tiesa, *Brexit* pārrunu process ir neparedzams, tomēr, pat paliekot kopā, izmaiņas Eiropā būtu nepieciešamas un tās notiktu. Un tas ir pozitīvi.

Ir skaidrs, ka pasaules kārtība mainās, un jāmainās ir arī mums. Ķīnas vara pieaug. Nav skaidrības, kas notiek ASV. Aktualizējies ir Krievijas faktors. Eiropa tam visam pa vidu ies savu ceļu. Protams, ka britu finanšu sektoram ir riski, tomēr es domāju, ka viņi izcīnīs un panāks savu. Pašlaik galvenais ir, lai britiem pašiem ir konsolidēts viedoklis par to, ko viņi grib, un vēlēšanas jūnijā sākumā šīs pozīcijas noteikti nostiprinās.