

"Baltic International Bank": Ir ļoti smagi jāstrādā, lai pārlicinātu zema vai vidēja riska klientus Latvijas bankas neatstāt

Valdība ir atbalstījusi Finanšu ministrijas (FM) izstrādātos grozījumus Noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas un terorisma finansēšanas novēršanas likumā (NILLTFNL), kas paredz stiprināt finanšu sistēmu, samazinot paaugstināta riska darījumu skaitu ar īpaši augsta riska klientiem, kas ir čaulas veidojumi un atbilst noteiktām pazīmēm. Proti, ja juridiskai personai nav saistības ar faktisku saimniecisko darbību un tā nesagatavo un nesniedz finanšu pārskatus, tas rada iespēju veikt līdzekļu pārskaitījumus, zem kuriem var slēpt NILLTF. Premjers arī ir paudis cerību, ka minētie likuma grozījumi Saeimā tiks izskatīti ātri. Kāda pašlaik ir situācija ar čaulas kompānijām, kā vērtējamas izmaiņas likumos un, vai Latvijas bankas nepametīs arī zema riska klienti, intervijā aģentūrai LETA stāsta "Baltic International Bank" valdes loceklis, valdes priekšsēdētāja vietnieks Viktors Bolbats.



Kā jūsu bankas darbību ietekmē lēmumi par riskanto, tostarp čaulas kompāniju, klientu skaita samazināšanu Latvijas banku sektorā?

Pēc būtības šis process ir saprotams un adekvāts. Mēs joprojām esam salīdzinoši jauna demokrātija, jauna finanšu sistēma, un tā iet cauri zināmai mācību līknei. Tikai 2015.-2016.gadā mēs valstiskā līmenī sapratām un sākām runāt par to, kas ir čaulas kompānijas, un tikai pēc tam sekoja nākamie soļi.

Ja runājam par "Baltic International Bank", tad tas mums nav ne pārsteigums, ne jaunums. Jau 2016.gadā banka sāka risku samazināšanu un 70% klientu izskatīja risku komitejā, kura vērtēja naudas atmazgāšanas novēršanas (AML), noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizēšanas novēršanas un citus riskus. Depozītu bāze pēc būtības tika samazināta divas reizes. Tad vēl nebija tik precīza fokusa uz čaulas veidojumiem, bet runa bija par risku pēc būtības un tā līmeņa samazināšanu. Arī tagad - normatīvi mainās, bet būtība paliek. Tev ir jāzina, ar ko nodarbojas tavš klients. Ja klients tev to neskaidro, tad mēs no šīm attiecībām cenšamies iziet - gan 2016.gadā, gan tagad. Tas nav tikai šā brīža jautājums.

Taču nozarei viennozīmīgi vajag skaidru definīciju, kuri ir riskantākie klienti nerezidentu jeb starptautisko klientu lokā. Diemžēl AML riski ir ikvienā klientu lokā. Ja tu strādā ar naudu, tad tas ir risks, kurš vienkārši ir. Tādēļ ļoti labi ir, ka tagad tiek pieliktas pūles, lai skaidri definētu, kādēļ čaulas kompānijas ir riskantākās no nerezidentu klientiem. Katram riskam ir savas pazīmes. Tas gan nebūt uzreiz nenozīmē, ka iemesls ir bijis mēģinājums izvairīties no nodokļu maksāšanas vai vēlme atmazgāt naudu. Taču potenciālā riska pazīmes ir. Tas ir tāpat kā, vērtējot kredītriskus, uzņēmuma negatīvs pašu kapitāls tiek uzskatīts par maksātnespējas pazīmi, bet tas vēl nenozīmē, ka risks īstenosies un maksātnespēja iestāsies.

Tādēļ mēs uzskatām, ka mēs esam gatavi izmaiņām, un arī turpmāk samazināsim riska līmeni klientu portfelī. 2016.gadā mēs revīzijām atlasījām ap 1000 klientus, kas ir 70% no klientu bāzes. Pārtraucām sadarbību ar 616 klientiem, tostarp, pēc bankas iniciatīvas, mēs pārtraucām sadarbību ar 302 klientiem. 2017.gadā mēs pārtraucām sadarbību vēl ar 606 klientiem. Turklāt šoreiz lielākoties tā bija klientu iniciatīva, jo banka pārskatīja cenrādi un ieviesa jaunus AML atklāšanas noteikumus. Tāpat mēs bankas darbības stratēģijā skaidri paudām vēlmi samazināt maksājumu nodrošināšanas biznesu un daudz vairāk pārvaldīt kapitālu, strādāt pie sarežģītiem risinājumiem. Ja klientiem vajadzēja lētu apkalpošanu maksājumu veikšanai, tad tie slēdza savus kontus.

Domāju, ka būtiski ir, lai mēs Latvijā finanšu nozarē un valstiskā līmenī saprotam un precīzi definējam, kas ir riskantākie klienti, un jādod iespēja šādu klientu skaitu finanšu sektorā samazināt. Ja runājam par formu - vai tās ir 45 dienas vai seši mēneši -, es atļaušos nedod skaidru vērtējumu, kas ir adekvāti. Mana pieredze liecina, ka 45 dienās neko labu nevar ne uzsākt, ne izbeigt. Tādēļ domāju, ka ir nepieciešams valstiskā līmenī definēt gan to, kādi ir riskantie klienti, gan reālu termiņu nepieciešamo izmaiņu ieviešanai.

Tomēr, ja jau "Baltic International Bank" pietiekami daudz ir izdarīts, vai jums ir pamats satraukumam? Cik tad vēl daudz ir jādara?

Mēs esam daudz izdarījuši. Tomēr klientiem ir atšķirīgas riska pakāpes, un augsta riska klients nav tikai čaulas veidojums. Mēs esam divus gadus strādājuši pie tā, lai savas iekšējās kontroles sistēmas un citus procesus pielāgotu tam, kāds ir vidējais riska līmenis portfelī. Tagad mēs fokusējamies uz konkrētu klientu slāni - čaulas kompānijām. Jā, starptautiskajā biznesā tas tiešām ir riskantākais klientu slānis. Pagājušā gada beigās tas veidoja 11% no mūsu klientu skaita un 28% no bilances atlikuma. Tie ir klienti, kurus mēs vismaz pēc vienas no pazīmēm esam atzīmējuši kā čaulas kompānijas.

Mūsu fokuss līdz šim bija mazināt čaulas kompāniju ASV dolāru pārskaitījumu apjomu, jo riskam ir daudz dažādu seju. Mūsu ekspozīcija čaulas kompāniju ASV dolāru transakcijās bija 3%, kas ir patiešām minimāls rādītājs. Tāpat mūsu fokuss ir mazināt maksājumu pakalpojumu skaitu kā tādu. 2017.gadā pret 2016.gadu samazinājums bija 40%.

Tas ir tas, ko mēs darām jau visus pēdējos gadus. Ja tagad likumdevējs pasaka "Malači, un tagad to visu slēdziet mēneša laikā!", tad tas satrauc. Ir jāierobežo riskantāko klientu daļa. Tas ir skaidrs! Satrauc tas, ka retorika no valsts pārstāvju puses sākās ar informāciju par nepieciešamību samazināt visu ārvalstu klientu skaitu Latvijā līdz 5% no kopējā banku sektora klientu portfeļa, un dažās nedēļās esam nevēlamos klientus reducējuši līdz čaulas kompānijām. Finanšu zinības saka, ka katrai aktīvu un pasīvu grupai ir raksturīgi zināmi riski. Atkarībā no tā, kāda ir riska pakāpe, var arī lemt par rīcību. Taču nevar runāt par grupu. Tas ir no tās pašas operas kā aizliegt hipotekāro kredītēšanu tādēļ, ka krīzes laikā ar to bija problēmas.

Ikvienai bankai, ikvienam licences turētājam ne jau tikai tagad, ne vakar un ne rītdien, bet visu laiku regulatoram ir jāspēj pierādīt, ka tas tiek galā ar vidējo risku, kuru ir uzņēmis. Vienmēr ir jāpārbauda patiesā labuma guvēji. Tas ir bijis jādara vienmēr!

Taču ko jūs papildus darāt tagad? Vēlreiz liekat klientiem pierādīt to naudas izcelsmi?

Pirmkārt, mēs turpinām darīt to, ko uzsākām pirms diviem gadiem, - mēs veicam klientu izpēti, esam uzmanīgi pret tiem, kuri klauvē pie bankas durvīm. Mēs gribam papildus attīstīt aktīvu pārvaldīšanas pakalpojumus. Mūsu izaicinājums slēpjas tajā, ka esam samazinājuši biznesa riskanto daļu, bet jauno pakalpojumu apjoma pieaudzēšanai būs vēl nepieciešami vairāki gadi.

Kas attiecas uz klientu izpēti, tad mēs pievēršam pastiprinātu uzmanību potenciālajiem klientiem. Pastiprināta uzmanība tiek pievērsta izejošajiem maksājumiem, kurus veic augsta riska un čaulas kompāniju grupas klienti, kuri vēl ir mūsu bankā. Protams, arī vērtējam, cik klientu varētu nonākt tajā kategorijā, ar kuriem likumdevējs vispār varētu aizliegt sadarbības.

Cik tādu ir?

Pašlaik čaulas kompāniju raksturo šādu faktoru kombinācija - kompānija neveic reālu saimniecisko darbību un ir reģistrēta valstī, kur nav obligāti jāiesniedz finanšu atskaites. Tas nozīmē, ka tu nevari saprast, ko šis klients dara, un pat atskaiti viņš nevar iesniegt. Ikviens banķieris Latvijā ar šiem klientiem kontaktējas, skaidro, ka ir čaulas kompānijas pazīmes un, iespējams, būs jāslēdz konti. Tad ir jāskatās, kāda ir klienta reakcija. Iespējams, ir klienti, kuri paziņo, ka neko neskaidos, paņem savu naudu un dodas prom. Varbūt ir klienti, kuri iesniedz dokumentus, kuri apliecina, ka tā nav čaulas kompānija. Iespējams, ir klienti, kuri pasaka, ka viņi nezina, ko darīs.

Ja mēs konstatēsim, ka tā ir čaulas kompānija pēc manis minētajām pazīmēm, mēs kontus slēgsim. Ja tu nezini, ko dara tavš klients, tad pret to ir nulles tolerances līmenis. Tādēļ es pašlaik jums konkrētu skaitu pateikt nevaru. Piemēram, es nevaru pateikt, ka mēs slēgsim kontus 11% klientu, kuri pagājušā gada beigās atbilda vismaz vienai čaulas kompānijas pazīmei, jo tas vēl nenozīmē, ka šiem klientiem būs raksturīgas abas manis minētās pazīmes. Vienlaikus mēs veicam arī stresa testus gadījumam, ja slēdzam visu šo 11% klientu kontus. Reālajā dzīvē tā notikt nevajadzētu, bet esam arī tam gatavi.

Vai satraucas arī tie klienti, kurus tas neskar?

Es tiešām gribētu pieskarties tiem klientiem, kuri ir zema riska un vienkārši lasa satraucošo informāciju avīzēs. "Baltic International Bank" strādā 25 gadus, ir klienti, kuri tiek apkalpoti 20-25 gadus. Normatīvie akti ir mainījušies vienmēr. Tādēļ klienti pie izmaiņām ir pieraduši. Turklāt liela daļa ir klienti arī citās bankās. Viņiem informācijas atklāšanas prasības nav nekāds pārsteigums.

Protams, ka pēdējā laikā klienti zvana ļoti daudz - gan tādēļ, ka ir lasījuši par "ABLV Bank" situāciju, gan citiem notikumiem Latvijā. Kad amatpersonas pirmo reizi pateica par nepieciešamību nerezidentu biznesu samazināt līdz 5%, mums zvanīja gan mūsu klienti igauņi, klienti no Lielbritānijas, gan depozītu turētāji vācieši. Cilvēki zvana, cilvēki satraucas par to, kas būs tālāk. Banku biznesam tas ir ļoti bīstami. Laikam ejot, mēs dzirdam arī precīzāku retoriku no valsts amatpersonu puses. Taču mūsu darbs pašlaik ir skaidrot situāciju arī tiem klientiem, kuriem ne par ko nebūtu jāsatraucas. Diemžēl, bet cilvēki ir satraukti par Latvijas finanšu nozari. Galu galā vienu nedēļu "Financial Times" katru dienu bija virsraksti par Latviju un visi negatīvi. Protams, ka mūsu starptautiskos klientus visi iespējamie konsultanti brīdina, ka viņu līdzekļi ir izveidoti riska zonā un viņiem tam ir jāpievērš uzmanība. Tas rada klientu nervozitāti. Vienlaikus es varu teikt, ka no mūsu bankas neaizplūst klienti, kuriem nevajadzētu satraukties.

Vai tas nozīmē arī to, ka valsts amatpersonu rīcība šajā krīzes situācijā bija nepietiekama vai neatbilstoša?

Tikai pēc tam varēs visu pienācīgi izvērtēt. Manuprāt, mēs vēl neesam seku izvērtēšanas brīdī, jo situācija joprojām attīstās. Retorika ir kļuvusi citādāka un tagad ir ieņēmusi konstruktīvāku formu. Protams, ka to, ko mēs dzirdējām sākumā, bija grūti nosaukt par labi vadītu krīzes komunikāciju. Es tomēr ticu, ka cilvēki vēlas iedziļināties lietas būtībā, detaļās, saprast, ar ko mēs īsti cīnāmies. Nedrīkst atmazgāt naudu? Protams! Nedrīkst pārkāpt likumus? Protams! Tādēļ negribas redzēt to, ka kāds iziet ārā un atzīst, ka Latvijas finanšu nozare kaut ko tādu ir darījusi 25 gadus. Tas ir jautājums par pašcienu pašiem pret sevi! Komunikācija tagad ir labāka. Tomēr ir jāspēj rīkoties tā, lai neapšaubītu paši sevi un visu līdz šim paveikto.

Mēs dzīvojam Eiropā, kur divas no pamatbrīvībām ir cilvēku un kapitāla brīva kustība. Mums ir klienti ļoti daudzās valstīs, un visi viņi lasa "Financial Times". Spēt vadīt krīzes situāciju, vienlaikus neapšaubot visu nozari, būtu cienījami. Tam ir jābūt mērķim. Piemēram, "Baltic International Bank" bilance ir 300 miljonu eiro apmērā. Tas ir liels business, bet neliela banka. Tādēļ jebkuras asas izmaiņas ir grūti vadāmas. Cilvēkiem var nākties strādāt garas stundas mēnešiem viena virsraksta dēļ.

Kādas ir jūsu prognozes? Vai saceltās ažiotažas dēļ Latvijas banku sistēmu var pamest daļa klientu, kuri nemaz netiek uzskatīti par problemātiskiem?

Statistikas dati liecina, ka ir klienti, kuri Latvijas bankas atstāj. Pašlaik vēl ir grūti pateikt, cik no viņiem ir tādu, kurus mēs visi gribētu redzēt aizejam, cik tādu, kurus gribētu paturēt. Taču mēs redzam, ka nauda tiek skaitīta prom.

Uz kuriem skaita prom?

Skaita prom gan Eiropas ekonomiskās zonas ietvaros, gan arī ārpus tās.

Uz Kipru?

Arī uz Austriju, Lihtenšteinu, Šveici, Kipru.

Proti uz valstīm, kuras nav eirozonā?

Dažādi. Taču ir arī tādi, kuri skaita uz Šveici, Luksemburgu, Singapūru, kur ir ļoti nopietna klientu izvērtēšanas sistēma. Tādēļ var teikt, ka klienti, kuri iet prom no zema-vidēja riska grupas, pārskaita naudu uz minētajām valstīm.

Tādēļ, ja jautājums ir, vai būs klienti, kas no Latvijas finanšu sistēmas aizies, tad - jā. Es gan arī neuzskatu, ka tas ir zaudējums, kurš ir neatgūstams. Taču mums ir ļoti smagi jāstrādā, lai pārliecinātu zema vai vidēja riska klientus Latvijas banku sistēmu neatstāt.

Ja atgriezīamies pie krīzes situācijas vadības, tad vienmēr ir tā, ka krīze izgaismo tās lietas, kuras nebija izdarītas pirms krīzes. Piemēram, kopīgas nozares stratēģijas trūkumu. Desmit tā saucamās nerezidentu bankas jau Latvijā neparādījās vakar. Ja kopīga stratēģija, uz ko mēs finanšu nozarē ejam, būtu bijusi, tad arī par to varētu komunicēt krīzes situācijā. Tas tikai parāda, ka nozares attīstības stratēģijai ir jābūt gan finanšu nozarē, gan tautsaimniecībā kopumā. Tā var palīdzēt pārvarēt nākamo krīzes situāciju.

Kādu nākotni jūs redzat desmit bankām, kuras Latvijā nodarbojas ar nerezidentu biznesu? Visas šo situāciju pārdzīvos?

Es kā atbildīgs baņķieris nekādas prognozes neizteikšu. Es varu runāt tikai par "Baltic International Bank". Pašlaik notiekošais ir bezprecedenta gadījums no mēroga viedokļa - tas attiecas gan uz "ABLV Bank", gan to, kas notika pēc tam. Ir skaidrs, ka noguldījumu apjoms un aktīvu apjoms Latvijas banku sektorā samazināsies. Papīrs pacieš visu, bet vienlaikus atsevišķās bankās ir cilvēki, kuri zaudē darbu, jo samazinās darba apjoms praktiski visos šo banku procesos. Tajā brīdī, kad mēs varēsīm pateikt, ka šī situācija ir pārvarēta, nozare noteikti izskatīsies citādāk. Taču tieši kāda tā būs, es neņemšu prognozēt.

Kas attiecas uz "Baltic International Bank", tad mēs pēdējo gadu laikā jau esam gājuši cauri ļoti grūtam pārmaiņu procesam. Mēs uzskatām, ka aktīvu pārvaldīšana un papildu vērtības radīšana saviem klientiem ir niša, kurā mēs vēlamies atrasties. Vienlaikus mums ir klienti, kuri ļoti labprāt uzņemtos kredītrisku - nevis nopirkto īpašumu, bet piedalītos darījumā, kurš kredītē īpašuma iegādi. Mēs attīstām šāda veida pakalpojumus. Mēs esam kreditējuši īpašumu iegādi arī Lielbritānijā un mums tur ir partneri, ir infrastruktūra. "Baltic International Bank" ir izstrādāta attīstības stratēģija līdz 2030.gadam, un daļa no tās bija arī mana un citu kolēģu pievienošanās bankas komandai. Protams, ka tas, kas notiek pēdējās nedēļās, ir radījis papildu stresu, bet mēs ejam pa iecerēto ceļu.

Vai regulatoram esat iesnieguši biznesa stratēģiju, ko tas prasīja tagad?

Mēs regulatoram esam iesnieguši savu vīziju un regulāri sazināties. Gala vērtējumu vēl neesam saņēmuši. Manuprāt, mums sarunas izdodas konstruktīvas, un tas ir tieši tādēļ, ka daudz kas, ko mēs pašlaik liekam plānā, jau ir bijis paredzēts un tiek darīts jau kopš 2016.gada sākuma. Tādēļ mēs runājam tikai par pakāpi, ātrumu, zināmu formu, bet saturs jau ir. Nu, piemēram, mēs esam saņēmuši regulatora atļauju strādāt pie korporatīvo obligāciju emisiju organizēšanas, kurai ir noteikti tikai zināmi ierobežojumi par klientiem. Tas viss jau bija mūsu stratēģijā.

Tas nozīmē, ka jūs tuvākajā laikā plānojat emitēt papildu obligācijas?

Tas būs mūsu aktīvu pārvaldes modelī. Ja kāds mūsu klients vēlas nevis turēt līdzekļus depozītā, bet kādam aizdot, tad to var izdarīt, izmantojot kā instrumentu arī korporatīvās obligācijas. Tādējādi kredītņēmējs nevis aizņemsies no mums, bet mēs būsīm aģents, kurš šo uzņēmumu izvērtēs, un aizdos kopā ar kādu ieguldītāju obligāciju emisijas ceļā. Tas jau bija iekļauts mūsu bankas licencē, bet banka nekad iepriekš to nav darījusi. Tagad regulators ir piekritis šo punktu mūsu licencē precizēt, un turpmāk tas būs iespējams. Neslēpšu, ka regulators ir izvirzījis arī savus nosacījumus par to, ka mēs pašlaik runājam tikai par Latvijas vai Baltijas emitentiem. Turklāt tas nav tikai regulatora nosacījums. Arī mēs paši neredzam, ka mūsu bizness būtu organizēt obligāciju emisijas, kur viena Krievijas kompānija tās izlaiž un otra Krievijas kompānija nopērk. Pašlaik mums jau ir saraksts ar Latvijas uzņēmumiem, kuri, mūsaprāt, šādi varētu aizņemties uz izdevīgākiem nosacījumiem. Un mēs palīdzēsim uzņēmumiem emitēt obligācijas un potenciālajiem investoriem - atrast labākās investīciju iespējas.

No uzņēmumiem par to ir liela interese?

Mēs esam maza banka un maza komanda - mums nevajag 1000 emisijas, lai šis bizness mums būtu interesants. Bet es teikšu, ka interese mūsu ambīciju līmenim ir pietiekami liela. Pilnīgi noteikti šis tirgus kā tāds ir neliels un bankas kredīts vienmēr būs pamatā līdzekļu piesaistei. Ja kādam vajag līdzekļus biznesam, pirmais, par ko viņš iedomājas, ir kredīts. Savukārt obligāciju emisijas jau prasa zināmu apmēru, un ir summas, zem kurām vispār par to nav jēgas pat domāt. Taču, ja mēs runājam par līdzekļu piesaisti virs pieciem miljoniem eiro, tad obligāciju emisiju zināmos apstākļos var būt ērtāks vai pat lētāks instruments. Tāpat pretī ir virkne uzņēmumu, kuru bizness ir līdzekļu izvietošana.

Cik ilgā laikā jūs varat pārorientēties no kādreizējā bankas biznesa modeļa uz jauno un atgūt kādreizējos darbības apmērus?

Te nav viennozīmīgas atbildes par to, ko mēs uzskatām par kādreizējo apjomu. Mēs tagad koncentrējamies, piemēram, arī uz obligāciju biznesu. Tādēļ mūsu mērķis ir pierādīt klientiem, ka mēs esam tikpat spējīgi, ja ne spējīgāki aktīvu pārvaldē kā tie, kuri šo pakalpojumu viņiem piedāvā jau tagad. Aktīvu pārvaldīšanas biznesā reti kad parādās klienti, kuri ar šo pakalpojumu saskaras pirmo reizi mūžā. Tādēļ cīņa galvenokārt ir par to, lai pierādītu, ka mēs šo pakalpojumu spējam sniegt ļoti labi.

Ar ko tad jūs ieinteresējat?

Mēs vienmēr esam bijusi nišas banka. Pērn mums pievienojās cilvēki no "Swedbank", "SEB Bank", "Rietumu bankas", citurienes. Mēs veidojam komandu, kura klientus spētu apkalpot tikpat labi kā Cīrihē. Mēs tiešām uzskatām, ka Latvijā finanšu nozarē ir speciālisti, kuri spēj izpildīt klienta prasības labāk un ātrāk nekā daudzviet Vecajā Eiropā. Piemēram, mēs nesam paši apspriedām, kādēļ kāds mūsu Londonas klients ir šeit, nevis kādā citā bankā. Tādēļ, ka to, ko bankā HSBC dara pusgadu, mēs spējam izdarīt divu mēnešu laikā. Ja mēs šo spēju pazaudēsim, tad gan mēs būsīm ārā no šī biznesa. Ja klientu interesē ātruma jautājums, mums tas ir jāspēj nodrošināt. Ja tas ir cenas jautājums, mums tas ir jāspēj nodrošināt. Mūsu priekšrocība ir tajā, ka mēs esam maza un kompakta organizācija, kura lēmumus var pieņemt ātri. Mēs piederam privātiem akcionāriem un mums nav jāveido investoru attiecības biržā.

Vai jūs nebaida, ka nākotnē jaunu klientu atrašanās par lielu klupšanas akmeni var kļūt nesenie notikumi Latvijas finanšu nozarē? Piemēram, jūs uzrunājat kādu potenciālu klientu Zviedrijā, tā vadītājs atver programmu "Google" un meklētājā pirmā lieta, ko viņš atrod, ir ne visai glaimojošie raksti "Financial Times". Kāda ir viņa motivācija sadarboties ar banku no Latvijas?

Mēs jau runājam par to, ka krīzes situācijā parādās tās lietas, kuras nav izdarītas pirms tam. Tas ir līdzīgs jautājums. Ļoti labi var redzēt, ka līdz pat 2016.gadam "Baltic International Bank" sabiedrisko attiecību stratēģija bija īpaši nerunāt uz āru, nereklamēties. Taču, ja tad atnāk kāds un skaļi pasaka "Tu dari kaut ko nepareizi!" un ja neviens pirms tam par tevi neko daudz nav zinājis, tad ir ļoti grūti to apstrīdēt publiski. Tādēļ tagad mēs esam atvērtāki. Mēs gribam būt atklātāki. Labāk mēs pieļausim kļūdas, būdami atklāti, nekā neko par sevi nerunāsim un par mums izdarīs nepareizus secinājumus.

Tādēļ, jā, "Google" meklētājs ir klupšanas akmens jau šodien. Tas ir jāpārvar. Turklāt finanšu nozarē viss ir saistīts. Ir ļoti iespējams, ka kāds, lasīdams "Financial Times" un citu, ko var atrast "Google" meklētājā, nolēm, ka šoreiz vēl nē, lai gan piedāvājums no Latvijas būs labāks un lētāks nekā viņa esošajam finanšu pakalpojumu sniedzējam. Tā ir problēma, ar kuru ir jāstrādā visiem.

Pašlaik daudz tiek runāts tieši par tā saucamajām nerezidentu bankām. Kā problēmas ir ietekmējušas Latvijas finanšu sistēmu kopumā - arī "Swedbank", "SEB Bank" vai banku "Citadele"?

Viss ir saistīts. Tieši tā strādā pasaules finanšu sistēma.

Es diezgan labi pārzinu Zviedrijas banku modeli un to, ko varētu sagaidīt Stokholmā. Ļoti labi ir tas, ka "Standard and Poor's" un "Moody's" pateica, ka saglabā līdzšinējos kredītreitingus. Pretējā gadījumā tā varētu būt melna diena Stokholmā. Baltijas bankas ir daļa no viņu biznesa. Un tā nav tik maza, lai tai nepievērstu uzmanību. Turklāt visas ārvalstu kapitāla bankas, kuras ir pārstāvētas Latvijā, izņemot "Citadelu", kotējas biržā. Notikumiem ap to nozīmīgajām meitasbankām seko visās lielajās biržās. Šādā plāksnē tas noteikti satrauc visas bankas.

Ja atgriezāties Latvijā, tad visām šīm bankām ir ļoti plašs klientu loks. Ko tad, ja visu šo problēmu ietekmē Latvijas iedzīvotāji nostāsies ar savām norēķinu kartēm pie bankomātiem?

Ar to es gribu teikt, ka šajā pasaulē viss ir saistīts. Tādēļ šīs bankas tas viss ietekmē vismaz netieši.

"Baltic International Bank" ir pieņemts lēmums par pamatkapitāla palielināšanu par sešiem miljoniem eiro. Kad tas notiks, jo zināms laiks jau ir pagājis?

Pagājušajā gadā banka strādāja ar zaudējumiem. Mēs atteicāmies no riskanto klientu naudas pārskaitījumiem, tādējādi būtiski samazinājās komisijas maksu ieņēmumi. Savukārt ieņēmumi no pakalpojumiem, ar ko to gribam aizstāt, vēl nav tik lieli. Veicam arī papildu uzkrājumus.

Lēmums par pamatkapitāla palielināšanu ir balstīts divos apsvērumos. Pirmais ir nodrošināt, lai banka ir labi kapitalizēta tiem uzdevumiem, kurus mēs esam izvirzījuši. Otrs - ja tu strādā ar zaudējumiem, ir jāpalielina pamatkapitāls. Tādēļ lēmums tika pieņemts, bet pamatkapitāla palielināšanas apmaksu notiek pakāpeniski. Kad pēc jauno apstākļu izvērtēšanas auditori apstiprinās pagājušā gada pārskatu, tiks palielināts arī pamatkapitāls.

Izmaiņas akcionāru sastāvā nav plānotas?

Nav.

LETA, 12.04.2018, Anete Skurbe, Inguna Ukenābele