



CILVĒKA FAKTORS IR PIRMAJĀ VIETĀ

Lai sniegtu kvalitatīvus un izdevīgus finanšu pakalpojumus jūrniekiem, Latvijas Tirdzniecības flotes jūrnieku arodbiedrības (LTFJA) biedriem, LTFJA pirms divdesmit gadiem nodibināja kooperatīvo krājaizdevu sabiedrību “Jūrnieku forums”, kas apkalpo tikai jūrniekus un viņu ģimenes locekļus. Sabiedrības darbību regulē LR Krājaizdevu likums, LR Kooperatīvo sabiedrību likums, LTFJA KKS “Jūrnieku forums” statūti, Finanšu un kapitāla tirgus komisijas un Latvijas Bankas normatīvie dokumenti un rīkojumi, kā arī citi Latvijas Republikas un Eiropas Savienības likumdošanas un normatīvie akti. Ir cilvēki, kas vairās saistīties ar kredītiestādēm, un ir cilvēki, kas neapdomīgi iekrīt parādu valgos. Kā ir ar jūrniekiem un kādas iespējas “Jūrnieku forums” viņiem piedāvā? Par to saruna ar LTFJA KKS “Jūrnieku forums” valdes priekšsēdētāju ARTŪRU KORBUTU.

- “Jūrnieku foruma” mērķauditorija ir jūrnieki, bet vai paši jūrnieki ir informēti par jūsu pakalpojumu klāstu un cik daudz jūrnieku šos pakalpojumus izmanto?

- Jūrnieki, protams, zina, ka ir “Jūrnieku forums”, bet to, ka esam krājaizdevu sabiedrība, zina retais. Latvijā šis finanšu instruments nav īpaši izplatīts, atšķirībā, piemēram, no Amerikas, kur bankas pamatā strādā ar juridiskajiem klientiem, kas apgroza ievērojamas naudas summas, bet visas fiziskās personas zina, kas ir “Credit Union”, jo tās izmanto krājaizdevu sabiedrības pakalpojumus.

Mūsu krājaizdevu sabiedrībai ir aptuveni divarpus tūkstoši klientu, no kuriem puse izmanto uzkrājuma programmas, bet otra puse aizdevuma programmas.

- Daudzus mūsu jūrniekus lielas problēmas sagaidīs tad, kad viņi dosies pensijā, jo nemaksātā sociālā nodokļa dēļ valsts maksāto pensiju apmērs nebūs īpaši iepriecinošs.

- No tiem mūsu klientiem, kuri izmanto uzkrājuma programmas, lielākajai daļai ir uzkrājumi pensiju noguldījumā. Vēl pavisam nesen pensiju noguldījums nebija starp populārākajiem pakalpojumiem, bet pēdējā laikā cilvēki sāk arvien vairāk domāt par nodrošinājumu vecumdienās. Pensiju noguldījuma popularitāti var skaidrot ar to, ka jūrnieki ir sapratuši, ka, kā jau teicāt, daudziem gaidāmas visai mazas pensijas no valsts, jo jūrnieki paši nav bijuši pietiekami tālredzīgi šajā ziņā. Protams, būs jūrnieki, kuriem šādas problēmas nebūs, bet vismaz tiem, kuri nāk pie mums un par to runā, pensija lielākoties nepārsniegs simt eiro. Beidzot cilvēki ieslēdz domāšanu un saprot, ka kaut kas jādara lietas labā, jo tikai viņi paši par sevi var parūpēties. Cilvēki sāk uzkrāt, bet gribētos, protams, lai viņi to sāk darīt daudz jaunākos gados, teiksim, sākot no trīsdesmit piecu gadu vecuma vai vēl ātrāk. Tomēr pieredze rāda, ka visvairāk to sāk darīt cilvēki pēc piecdesmit, kad bērni jau ir izauguši un pirmās lielākās vajadzības apmierinātas. Patiesībā mums jau nav īpaši svarīgi, kad cilvēks ir nolēmis to darīt, tas ir svarīgi pašam cilvēkam.

- Vai jūs teiktu, ka optimāli būtu, ja cilvēks, teiksim, no trīsdesmit piecu gadu vecuma ik mēnesi pensijas fondā noguldītu nosacīti simt eiro?

- Tas būtu ideāls variants, jo tā ir pašdisciplīna, kas pēc tam dod labus rezultātus. Cilvēkam jau ir raksturīgi daudzas lietas atlikt uz vēlāku laiku. Šoreiz to nedarišu, bet tad, pēc nākamā reisa, tad gan uzreiz noguldīšu tūkstoti vai pat divus. Bet pēc nākamā reisa atkal uzrodas kādas vajadzības un pirkumi, ko par svarīgāku uzskati pats vai arī tava ģimene, un iemaksas nākotnes fondā atkal tiek atliktas. Uzkrāšana pa simt eiro vai simt dolāriem, tā ir disciplīna, un jo ātrāk tu sāk krāt, jo vairāk vari sakrāt.

- Tātad viens virziens ir depozīta noguldījumi, bet otrs ir naudas aizdošana. Kādiem nolūkiem tad cilvēki galvenokārt aizņemas naudu?

- Jauniem cilvēkiem ir daudz vajadzību un vēlmju, bet, lai kļūtu par jūrnieku un varētu sākt pelnīt naudu, vispirms ir jāiegūst izglītība. Lai jaunie cilvēki varētu studēt Latvijas Jūras akadēmijā vai kādā citā mācību iestādē, visbiežāk ir vajadzīgs studiju kredīts, un tā ir visai ievērojama naudas summa.

- Tas nozīmē, ka LJA studenti var būt jūsu klienti, bet tikai ar nosacījumu, ka viņi iestājas arī jūrnieku arodbiedrībā?

- Tieši lā, jo mūsu darbības pamata ir arodbiedrības biedru interešu aizsardzība un pārstāvēšana. Tomēr mēs izvērtējam visus riskus, tāpēc neizsniedzam kredītu par visu studiju laiku, jo tas var radīt problēmas gan pašiem studējošajiem, gan arī mums, jo statistika rāda, ka ne visi, kas iestājas Jūras akadēmijā, to arī pabeidz, un atbiruma procents ir diezgan liels.

- Kā tiek galā ar saviem riskiem?

- Vispirms jau ar katru cilvēku atsevišķi izrunājam kredīta atmaksas grafiku un termiņus, sadalām maksājumus, lai to varētu izdarīt pa daļām. Pirmais aizdevums ir pusotra tūkstoša eiro, un tad, ja šā kredīta saistības ir nokārtotas, varam izsniegt kredītu nākamajam mācību gadam, protams, ja tas ir nepieciešams. Studiju kredīta specifika ir tā, ka šo aizdevumu mēs pārskaitām uzreiz uz mācību iestādi un ir noteiktas kredīta brīvdienas līdz sešiem mēnešiem, lai jaunais cilvēks saprastu, kad viņš dosies praksē un kad viņam reāli parādīsies nauda kredīta atmaksāšanai.

Tā kā naudas aizdevumi ir saistīti ar riskiem, aizdevuma procents noteikts deviņu desmit procentu robežās. Ja klients ir jauns un mums vēl nepazīstams, tad procentu likme ir viena, ja tas ir klients, kurš jau izmantojis mūsu pakalpojumus un viņam ir laba kredītu vēsture, tad procentu likme var būt arī zemāka, jo ir mazāks risks. Būtībā procentu likme parāda riska pakāpi, piedevām mums ir arī lojalitātes programma, kas attiecas uz tiem, kuri jau ilgstoši ar mums strādā, kuriem bijuši vairāki kredīti, kas atdoti bez kavējumiem, tad nākamais kredīts jau ir daudz lētāks.

Mums ir trīs lielie kredīta produkti: patēriņa kredīts, hipotekārais kredīts un trešais populārākais ir mācību kredīts.

Jauni cilvēki kredītu izmanto, lai uzlabotu savus dzīves apstākļus un iegādātos nekustamo īpašumu -dzīvokli vai māju, bet daudzi cilvēki pēc piecdesmit pērk dzīvokli, lai to izīrētu un tā garantētu sev regulārus ienākumus.

- Vai arī jūsu krājaizdevu sabiedrības bizness ir ar plus zīmi?

- Jau divdesmit gadus esam šajā tirgū, un vēl nav bijis neviens gadījums, kad mēs gadu nebūtu pabeiguši ar plusiem. Katru gadu maksājam dividendes saviem biedriem, jo visi mūsu klienti ir arī mūsu paju biedri, tātad šīs biedrības līdzīpašnieki, par kādiem viņi kļūst, nopērkot kaut vienu paju 145 eiro vērtībā. Tas, no vienas puses, dod viņiem tiesības sekot visiem procesiem krājaizdevu sabiedrībā, tā sakot, turēt roku uz pulsa, un, no otras puses, viņi katru gadu saņem arī dividendes. Atkarībā no tā, cik finansiāli veiksmīgs bijis aizvadītais gads, dividenžu procenti var svārstīties robežās no diviem, pieciem līdz pat deviņiem. Droši varu teikt, ka daudz izdevīgāk ir būt par līdzīpašnieku mūsu krājaizdevu sabiedrībā, nekā noguldīt naudu banka. Ikviens, kurš dažādu iemeslu dēļ vairs nevēlas piedalīties "Jūrnieku foruma" procesos, var izņemt savu naudu.

"Jūrnieku forums" savu peļņu nogulda rezerves kapitālā un paju biedriem izmaksā dividendes.

- Teicāt, ka "Jūrnieku forumā" ir aptuveni divarpus tūkstoši klientu, bet ja nu pēkšņi pieaug jūrnieku interese kļūt par jūsu klientiem, vai esošā kapacitāte būs pietiekama, lai spētu šo interesi apmierināt?

- Mūsu kapacitāte ir pietiekama, lai apkalpotu visus Latvijas jūrniekus un pat vēl vairāk. Kopš 2010. gada tehniskā ziņā esam strauji attīstījušies, tāpat esam Eiropas apvienotās maksāšanas telpas dalībnieki, un naudas pārskaitījumi notiek tieši tāpat kā banku sektorā. Caur internetbanku var veikt maksājumus un saņemt darba algu, piedevām mūsu klientiem internetbankas maksājumi notiek bez komisijas maksas. Vismaz astoņdesmit procenti mūsu jūrnieku atalgojumu saņem dolāros, un tā kā mūsu bankām ir problēmas ar dolāru kontu apkalpošanu, jūrnieki ir sūdzējušies, ka pārskaitījumi ļoti kavējas. Mums šādu problēmu nav, un mēs piedāvājam arī ļoti labu valūtas maiņas kursu. Tā kā “Jūrnieku forumā” strādā tikai seši darbinieki, tad arī administratīvās izmaksas nav augstas, kas ļauj klientiem sniegt lētākus pakalpojumus.

- Un tomēr, ņemt kredītu - tas cilvēkam vienmēr ir saistīts ar risku.

- Tā ir tiesa, ka mēs visi it kā baidāmies no kredītiem, un cilvēki domā, ka arī mēs esam vēl viens kantoris, kas izsniedz kredītus un vēlas “uzvārties”. Kopējo kredīta gaisotni ir sabojājuši ātro kredītu kantori, pateicoties kuriem ļoti daudzi ir smagi iekrituši parādsaistībās, tāpēc ir diezgan grūti pārliecināt cilvēkus, ka ne jau vienmēr aizņemties ir slikti un riskanti. Diemžēl arī bankas ne, vienmēr vēlas un lielākoties pat nevēlas un nemēģina iedziļināties ne savu klientu problēmās, ne darba specifikā. Ļoti bieži bankas izvēlas parādu piedziņu nodot parādu piedziņas kantoriem, bet var taču gadīties objektīvi iemesli, kāpēc cilvēks uz īsāku vai ilgāku laiku paliek bez regulāriem ienākumiem vai ienākumiem vispār, bet aizdevēju tas parasti neinteresē. Divdesmit gadu laikā mums ir bijuši trīs tiesvedības gadījumi, un tas tiešām notika tikai tad, kad visi citi līdzekļi parāda atgūšanai jau bija izsmelti. Tās bija problēmas ar konkrētiem cilvēkiem, kuri bija pazaudējuši cilvēka cienīgu seju. Parasti mēģinām saprast situāciju un iedziļināties cilvēka problēmās. Kopā sēžamies pie galda, diskutējam un risinām jautājumus, kā varam palīdzēt. Iespējams, ir jāpalīdz realizēt īpašumu, vajadzīga juridiskā palīdzība vai ir problēmas atrast darbu. Tad griežamies pie arodbiedrības pēc palīdzības. Mums bija gadījums, kad cilvēks pusgadu nebija maksājis kredītu, mēs mēģinājām ar viņu kontaktēties, lai saprastu, kas noticis. Izrādījās, ka cilvēks jau pusgadu ar kuģi iestrēdzis pie Āfrikas, jo darba devējs nemaksā algu. Informējām arodbiedrību par situāciju, kādā nokļuvis tās biedrs, un arodbiedrība apmaksāja jūrniekam mājupceļa izdevumus. Reizēm mums ir nācies konsultēt pat šķietami ģimenisku problēmu risināšanā. Cilvēks atnāk pie mums un saka: aizsūtīju visu savu naudu sievai, bet, kad atnācu no reisa, izrādījās, ka viņa naudu ir notērējusi, un man vairs nav ne centa. Iesakām jūrniekam veidot rezerves uzkrājumus un turpmāk ar naudu rīkoties apdomīgāk. Bēdīgākās situācijas ir tad, ja jūrnieks ir aizgājis bojā, bet palikušas viņa kredītsaistības. Tad strādājam ar apdrošinātājiem, lai nokārtotu apdrošināšanas maksājumus un mantojuma lietas un saprastu, kā juridiski pareizi sagatavot dokumentus, lai sievu un bērnus neapgrūtinātu nenokārtotās saistības. Saglabājam dzīvo saikni ar cilvēku, un tieši ar to mēs atšķiramies no citām kredītiestādēm. Tehnikas progress ir neizbēgams, jaunākā paaudze dzīvo digitālajā vidē, bet, ja rodas kāda reāla problēma, tad ar telefonu cilvēks neko nevar sarunāt, ir jābūt sarunām klātienē, ir jābūt diskusijām un problēmas risināšanas ceļam, un to mēs varam izdarīt, ja sēžam pie viena galda un runājam.

Anita Freiberga