

## **Gudriem.lv: Ātro kredītu nozares aktualitātes – nelegālais tirgus, procentu likmes, klientu piesaistes veidi**

**Pirms gada tikai 20% Latvijas ātro kredītu firmu piedāvāja pirmo aizdevumu noformēt bez procentu maksas, taču patlaban šādu iespēju jaunajiem klientiem piedāvā jau vairāk nekā puse (60%) ātro kreditoru. 2012. gada sākumā parādījusies arī jauna klientu piesaistes tendence ar nosaukumu “atdod mazāk nekā aizņēmi”. Negatīvā procentu likme, kad aizdevējs vēl piemaksā klientam, pēc jomas ekspertu domām, kļuvusi par aktuālāko klientu piesaistes veidu ātrajiem kreditoriem.**

Pēc salīdzināšanas portāla Gudriem.lv datiem, ātro kredītu nozares licencēšana, kas kļuva obligāta no aizvadītā gada novembra, par aptuveni 25% samazinājusi tās dalībnieku skaitu. Latvijas ātro kredītu devēju asociācijas (LĀKDA) vadītājs Dāvis Barons skaidro, ka, līdz ar nozares licencēšanu, radusies jauna problēma – nelegālais ātro kredītu tirgus, kurā darbojas nelicencētie uzņēmumi, tādējādi bojājot nozares reputāciju.

“Licencētie ātro kredītu tirgus dalībnieki patlaban strādā nevienlīdzīgas konkurences apstākļos ar nelicencētajiem. Nozares licencēšana tika ieviesta klientu tiesību aizsardzības nolūkā. Taču šobrīd nav risinājumu cīņai ar negodīgajiem nelicencētajiem komersantiem un mēs vēl tikai gaidam Latvijas normatīvo aktu izmaiņas, kas atrisinās nebanku kredītu jomas problēmas,” stāsta D. Barons.

Uzņēmuma CreditOn pārstāvis Andrejs Čumakovs uzskata, ka ātro kredītu nozares licencēšana bija pareizs solis pakalpojumu kvalitātes uzlabošanas virzienā. “Barbariska attieksme pret klientu palikusi pagātnē, tagad sākusies civilizētas demokrātijas ēra, kurā uzvarētāji būs kvalitatīvākā pakalpojuma sniedzēji un labāku ilgstošu attiecību nodibinātāji ar klientiem. Nedaudz traucē bankas, kuras nez kādēļ uzskata mūs par konkurentiem, lai gan tas neatbilst patiesībai,” stāsta A. Čumakovs.

Ātro kredītu procentu likmju jautājumā nozares eksperti ir vienprātis, ka likmes patlaban atrodas līdzsvarā starp pieprasījumu un piedāvājumu. Pēc Gudriem.lv datiem, nopietnākais ātro kredītu procentu likmju samazinājums noticis aizvadītā gada sākumā un bijis 100 – 150% apjomā, salīdzinot ar 2010. gada sākumu. Piemēram, pirms diviem gadiem dažu ātro kredītu uzņēmumu likmes sasniedza pat 400% gadā. 2011. gadā ātro kredītu procentu likmes ir samazinājušās, taču mazāk nekā iepriekš – par 20 – 30%. “Esam samazinājuši procentu likmes tiem produktiem, kas ir vispieprasītākie – kredītiem līdz 300 latiem. Šim aizdevuma veidam gada likme tagad ir 50%,” informē MCB Finance Group (Credit24) vadītāja Ieva Paegle.

D. Barons prognozē, ka šogad lielās ātro kredītu firmas darbosies pēc minimālo cenu politikas, bet mazās kredītu firmas – izsniegs par 50% dārgākus aizdevumus nekā tirgus līderi. „Lielākajiem uzņēmumiem zemākās cenas sliekšnis jau ir sasniegts, tās nopelna galvenokārt tikai uz kredītu atdošanas termiņa pagarināšanas rēķina, jo tas ir dārgāk nekā jauna kredīta ņemšana,” stāsta A. Čumakovs. Viņš uzsver, ka kredīta atdošanas termiņa pagarināšanas cenai nevajadzētu kris-

ties, jo tas motivē cilvēkus atbildīgāk izturēties pret aizdevuma atdošanu. Kopumā nozarē kredītu atdošanas procents ir audzis, arvien mazāk kļūst tādu klientu, kuri uzskata, ka ātro kredītu varēs neatmaksāt.

Jaunā klientu piesaistīšanas tendence ar nosaukumu “atdod mazāk nekā aizņēmiem”, pēc nozares ekspertu domām, būtu klasificējama kā agresīvais mārketingš. Pēc I. Paegles teiktā, viņas pārstāvētais uzņēmums neuzskata par pareizu pirmo kredītu izsniegšanu bez procentu maksas, jo šādi firma demonstrētu, ka jaunie klienti tai ir svarīgāki par vecajiem. Uzņēmuma 4finance klientu apkalpošanas vadītāja Iveta Brūvele uzskata, ka tādi piedāvājumi kā “atdod mazāk nekā aizņēmiem” ir nekas vairāk kā agresīva komerciāla prakse, kura stimulē aizņēmēju bezatbildību.

Firma CreditOn, kura pirmā sāka realizēt negatīvo procenta likmju politiku pirmajam aizņēmumam, informē, ka pieprasījums pēc šī pakalpojuma ir ļoti liels, taču arī kredītu atteikumu procents ir augstāks nekā citiem pakalpojumiem. “Mēs sekojam tirgus reakcijai uz mūsu piedāvājumu un pagaidām tā ir ļoti pozitīva. Apmēram 70% aizdevuma gribētāju, zvanot mums ar jautājumiem par kredīta nosacījumiem, negrib ticēt, ka kaut kas tāds vispār ir iespējams. Taču gribu brīdināt, ka klientu piesaistīšana ar negatīvām procentu likmēm nebūt nenozīmē, ka esam kļuvuši mazāk prasīgi attiecībā uz klientu maksāspēju. Pirms aizdot, ikviens klients tiek rūpīgi pārbaudīts un atteikumu ir daudz, jo lēmums par kredīta piešķiršanu nedrīkst būt pieņemts pavirši,” stāsta A. Čumakovs.

«Pagaidām nav vērojams, ka jaunā tendence ļaut atdot mazāk nekā klients aizņēmiem, būtu kļuvusi populāra arī citu ātro kreditoru vidū, lai gan – 2010. gada sākumā par eksotiku tika uzskatīts kredīts bez procentiem, kas tagad ir kļuvis par ļoti populāru praksi” vēsta D. Barons. Viņš neizslēdz, ka šogad parādīsies arī citi jauni paņēmieni, ar kuru palīdzību ātrie kreditori mēģinās palielināt savu tirgus daļu.

Ātro kredītu izsniegšanas nosacījumus, procentu likmes, īpašos piedāvājumus un citu informāciju var iegūt Gudriem.lv ātro kredītu salīdzinātājā, šeit: <http://www.gudriem.lv/atrie-krediti?lng=lv>

*Salīdzināšanas portāls [Gudriem.lv](http://www.gudriem.lv) savu darbību uzsāka 2009.gadā. Tas ir neatkarīgs interneta resurss, kura lietotājiem ir iespēja patstāvīgi salīdzināt dažādu pakalpojumu cenas. Ja sākotnēji portāls piedāvāja salīdzināt tikai Latvijas tirgū pieejamo mobilo operatoru tarifu plānus, šodien iespējams salīdzināt arī priekšapmaksas kartes, depozītus, ātros kredītus, OCTA polises, ceļojumu apdrošināšanas piedāvājumus, interneta un TV pakalpojumu sniedzēju piedāvājumus, kā arī kolektīvās iepirkšanās interneta vietņu piedāvājumus. Drīzumā [Gudriem.lv](http://www.gudriem.lv) lietotājiem būs pieejamas vēl vairāku aktuālo pakalpojumu salīdzināšanas iespējas.*

*Sarmīte Vucāne: tālr. – (+371) 29424515, e-pasts – [sarmite@gudriem.lv](mailto:sarmite@gudriem.lv), interneta mājas lapa – [www.gudriem.lv](http://www.gudriem.lv).*