

Straipsnį padėjo paruošti:

**Asset Finance & Mortgage Co.**  
AFM

## **„Iškilus bet kokiems finansiniams klausimams, drąsiai galite kreiptis į mus“**

Balandžio 12 dieną vykusio pirmojo Rytų Europos verslo forumo metu tarp rėmėjų ir dalyvių buvo ir finansinė kompanija Asset Finance & Mortgage Co. Daugelis buvo maloniai nustebinti, kad jos atstovai – lietuviai. Nors sutikti lietuvius įvairiausiose Airijos įmonėse, įstaigose, organizacijose nebėra staigmena, tačiau vis dar reta sutikti tautiečius rimtose finansinėse kompanijose, kokias yra Asset Finance & Mortgage Co. (AFM).

Brokerinę finansinių paslaugų tarpininkavimo įmonę Asset Finance & Mortgage Co. 2002 metais įsteigė Diarmuid'as McAuliff'as, turintis didelę patirtį bankininkystės srityje ir dirbęs garsiuose Airijos bankuose AIB Plc, IIB Bank. Platūs įmonės vadovo ryšiai su bankininkais, svarus asmeninis autoritetas ir visos darbo grupės pastangos leidžia kompanijai sėkmingai siekti pagrindinio tikslo – kokybiškai aptarnauti kiekvieną klientą, padėti susiorientuoti finansų rinkoje.

„Lietuvis“ korespondentė pakalbino AFM kompanijos vyriausiąją vadybininkę Eriką Nasickytę ir projektų vadybininką Artūrą Mečionį.

### **Juk ne bet koks žmogus gali pradėti dirbti finansinėje kompanijoje. Turbūt esate įgiję atitinkamą išsilavinimą?**

Erika: Abu mokėmės Šiaulių universitete, studijavome verslo vadybą. Tiesa, Artūras taip ir nebaigė... Tačiau dabar Airijoje baigiame studijas LIA - The professional Association for Financial Services. Tiesą sakant, jau esame kvalifikuoti finansų patarėjai (Qualified Financial Adviser) “be penkių minučių”.

### **Kaipgi taip susiklostė jūsų gyvenimo keliai, kad patekote į Airiją? Ir kuris iš jų atvedė į AFM kompaniją?**

Erika: Lietuvoje dirbome vadybininkais, aš – tarptautinių pervežimų kompanijoje, Artūras – Statoil Lietuva. Kai Artūras laimėjo konkursą ir išvyko dirbti į Airiją, po kurio laiko aš irgi atvykau paatostogauti, pasitobulinti anglų kalbos. Maniau, pailsėsiu trejetą mėnesių... o jie virto septyniais su puse metų... Iš pradžių įsidarbinau auditorių kompanijoje, vėliau teko padirbėti Amerikos kompanijoje, tiekusioje kai kuriuos produktus vaistinėms bei sveikatingumo parduotuvėms. O AFM dirbu jau ketverius metus.

Artūras: Aš AFM kompanijoje pradėjau dirbti palyginus neseniai, kai buvo pasirašyta bendradarbiavimo sutartis su Lietuvos SEB banku 2007 metų pabaigoje. Kadangi, būdamas pinigų perlaidų kompanijos Travelex atstovu Airijoje, kartu padėjau Erikai įgyvendinti idėją teikti paskolas lietuviams iš gimtosios šalies, tai natūralu, kad kai tikslas buvo pasiektas, prisijungiau prie AFM komandos.

## **Papasakokite plačiau apie šį projektą.**

Erika: Idėja teikti paskolas iš Lietuvos kilo prieš kelerius metus. Įgyvendindami ją, daug dirbome, konsultavomės su dauguma lietuviškų bankų, tačiau tik SEB pasiūlė lanksčias ir priimtinas sąlygas klientams. Galiu pastebėti, kad mūsų žiniomis, Airijoje nėra nė vieno kito lietuviško banko ar jo atstovų, turinčių licenziją ir galinčių verstis tokiu verslu. Tuo tarpu mus kontroliuoja Airijos finansų kontrolės institucija (Irish Financial Regulator), o tai reiškia, kad visi AFM sprendimai ir veiksmai yra juridškai teisėti, o įmonė – patikima.

Artūras: Taigi, dabar, nevykdami į Lietuvą, Airijoje gyvenantys lietuviai gali nemokamai konsultuotis pas mus visais kreditavimo klausimais, pradedant apskaičiavimu, kokio dydžio paskolą klientas gali gauti, pagalba pildant paraišką, surenkant reikiamus dokumentus ir baigiant sutarties pasirašymu. Esant pageidavimui, galime suorganizuoti susitikimą su nekilnojamojo turto agentais dėl nekilnojamojo turto įsigijimo Lietuvoje. Norime atkreipti dėmesį, kad klientui nereikia mokėti už konsultacijas ir jam bus pasiūlytos tokios pat kreditavimo sąlygos, kaip ir nuvykus į bet kurį SEB banko filialą bet kuriame Lietuvos mieste.

## **Esu girdėjusi Airijoje ne vieną lietuvį – verslininką sakant, kad versle geriau neturėti reikalų su tautiečiais – nei klientais, nei partneriais. Ką jūs manote šiuo klausimu?**

Erika: Per keturis darbo metus konsultavau begalę žmonių. Sutikau labai įvairių tautiečių, bet nei vienas nepaliko blogo įspūdžio. Mėgstu lietuvius – klientus, todėl, kad dažniausiai jie ateina pasiskaitę juos dominančiu klausimu, apmąstę neaiškumus, stengiasi iki galo išsiaiškinti finansines vingrybes. Jie - tvarkingi, visi dokumentai surinkti ir susegti. Lietuviai beveik niekada nepriima sprendimo iš karto, viską apgalvoja, išsinagrinėja, kad tikrai būtų pasirinktas optimaliausias variantas. Taip sakant, devynis kartus atmatuoja ir tik po to kerpa...

## **O ką galite pasakyti apie airius – klientus? Ar jie pasitiki jūsų kompetencija?**

Erika: O! Didelis skirtumas! Airiai mažiausiai nori išklaudyti visus įmanomus variantus, nori, kad mes išrinktume jiems tinkamą, nes jie to ir atėjo į mūsų ofisą – tam, kad patiems nereikėtų laužyti galvos, kuris bankas labiau tinka, kokia palūkanų rūšis priimtinesnė. Jie taupo laiką, kartais net kurioziškai, vos ne: “Kur man pasirašyti? Aš už parkavimąsi nesumokėjau”. Manau, tai rodo, jog jie tiki, jog mes parinksime geriausią variantą. Kitas jų pasitikėjimo įrodymas yra tai, kad jie rekomenduoja mus savo draugams.

## **Kokiais dar finansiniais klausimais konsultuojate savo klientus?**

Erika: Mūsų teikiamų konsultacijų spektras labai platus ir apima beveik visas su finansais susijusias gyvenimo sritis.

Pastaruoju metu pastebėjau, kad padidėjo klientų, norinčių investuoti savo uždirbtus atliekamus pinigus, skaičius. Šiuo atveju, investicijos – tai ne tik namų ar akcijų pirkimas. Mes galime pasiūlyti alternatyvius investicijų būdus, tarp kurių yra ir mažos rizikos, ir garantuoto šimtaprocentinio kapitalo bei kasmetinės gražos investicijos (tai įmanoma!).

Lietuviams niekada nebuvo svetimas taupymas. Ir šiuo klausimu mes galime pasiūlyti finansinius atsakymus į klausimus: “Kiek reikėtų turėti pasitaupius “juodai” dienai? Kaip taupyti? Ar verta taupyti banke? Kaip išmokinti savo atžalą taupyti? Kokios taupymo alternatyvos bankui - į kojineį ir po pagalve?”

Išdulkėjus iš galvos jaunystės karštakošiškumui, visiems tampa aktualių pensijų klausimas. Mes galime suteikti informaciją apie pensijinius fondus Airijoje, apie tai, kaip juos atsidaryti, kaip jais naudotis, jei ketinate arba neketinate grįžti į Lietuvą, kaip pasirinkti jums tinkanti pensijinį fondą.

Užsidirbantiems sau pensiją iš Airijos vyriausybės, galime išaiškinti, kiek reikia būti pradirbus Airijoje, kaip ji bus apskaičiuojama ir t.t.

Kaip žinia, medicininis aptarnavimas Airijoje nėra nemokamas. Mes galime patarti, kaip kiekvienas asmuo gali pasirūpinti sveikatos draudimu, kad netikėtai užklupus ligai, nereikėtų išleisti visų santaupų.

Ir tai dar ne viskas. Galime teigti, kad iškilus bet kokiems finansiniams klausimams, drąsiai galite kreiptis į mus, rašyti mums ir mes jums pagelbėsime.

## **Ačiū už pokalbį**

Redakcija gauna daug laiškų su klausimais, į kuriuos gali atsakyti tik specialistai. Paprašėme į dažniausiai šiuo metu pateikiamus klausimus atsakyti AFM kompanijos vyriausiąją vadybininkę Eriką Nasickytę.

Natalija Z., Dublinas: Ketinome pirkti namą Airijoje, bet mums buvo pasakyta, kad šiuo metu šimtaprocentinės paskolos nebeteikiamos. Ar tai tiesa?

Taip, tai tiesa. Priežastis paprasta – krintančios nekilnojamojo turto kainos. Šiuo metu rinkoje yra tik trys bankai, kurie teikia 100% paskolas: AIB, ICS, IIB Homeloans, bet tik tam tikrų profesijų atstovams: gydytojams, advokatams ir pan.

Maksimalus dabar teikiamų paskolų dydis yra 95% nuo būsto vertės su papildoma sąlyga – 3 metai nenutrūkstamo darbo stažas. Tokias paskolas dabar dar siūlo IIB Homeloans ir First Active. Kiti bankai pirmą kartą perkantiems gyvenamąjį būstą siūlo kreditus, kurie sudaro 90 - 92% nuo namo vertės.

Kadangi šiuo metu kyla ir palūkanų dydis, tai dauguma bankų atsisakė palūkanų su nuolaida. Kai kurios kreditinės organizacijos atsisako ir fiksuotų palūkanų normos pirmaisiais, antraisiais metais. Visa paskolų išdavimo tvarka yra griežtinama, dažnai reikalaujama papildomų dokumentų. NIB paskutinė analizė rodo, kad kainos stabilizuojasi. Pagal Savills išvadas, naujų namų kainos pirmą ketvirtį nukrito 15 - 20% ir turėtų išlikti tokiame pačiame lygyje iki metų galo.

Jurgita M., Dundalk: Mano išmokamos paskolos mėnesinė išmokų suma padidėjo beveik 150 eurų. Esu girdėjusi, kad galiu pereiti su savo paskola į kitą kreditinę kompaniją. Gal galėčiau sužinoti apie tai daugiau?

Re – mortgage – perskolinimas pastaruoju metu buvo vienas iš populiariesnių produktų rinkoje. Imkime pavyzdį: šeima įsigijo namą prieš porą metų už 300000 eurų, per pastaruosius metus kaina kilo ir, sakykime, namo vertė pakilo iki 400000 eurų. Tas 100000 eurų skirtumas galėtų jums būti naudingas dviem variantais. Pirma, galima re-mortgage savo būstą tam, kad būtų gautos palankesnės palūkanos, nes galbūt kai namas buvo perkamas prieš du metus buvo paimta 100% paskola ir dabar mokama didesnė palūkanų norma, nei šiuo metu yra rinkoje. Antra, jei namo šeimininkai nori paremontuoti savo būstą, o atliekamų pinigų nėra, jie gali persiskolinti iki 90 % rinkos vertės (kalbamo pavyzdžio atveju, iki 360000 eurų). Tai reiškia, kad galima paimti paskolą, kuri bus įtraukta į mortgage įmokas arba, kitaip tariant, be didelių vargų galima gauti 60000 eurų. Reikėtų paminėti, kad antruoju variantu, jei šeima per tą laiką pasiėmė kitas, trumpalaikes paskolas ir jos “kenkia” įprastinio gyvenimo džiaugsmui, tai, tenkinant tam tikrus kriterijus, bankas gali “sulieti” visas paskolas į vieną. Tačiau, šiuo atveju per visą laikotarpį bankui reikės sumokėti daugiau palūkanų, nei būtų sumokėta, išmokant trumpalaikes paskolas.

Šiuo metu, krintant nekilnojamojo turto kainoms, keičiasi ir re-mortgage sąlygos. Tarkime, šeima nusipirko namą prieš metus, kai kainos buvo didžiausios, už 300000 eurų, gavusi 100 % paskolą. Šiuo metu to namo vertė – 270000 eurų. Kadangi, šimtaprocentinės paskolos dabar jau nebeteikiamos, o maksimali suma yra 95%, tai yra, bankas galėtų perfinansuoti tik 256500 eurų

sumą. Tai netinka klientui, nes jis iš banko gautų mažesnę paskolą, nei turi dabar. Na, o bankas nesiims perfinansuoti esamos paskolos, nes tai sudarytų 111% esamos namo vertės. Šiuo metu re-morgage tinka tik tiems, kurių įsipareigojimai bankui ne didesni nei 90% namo vertės. Taigi, visais atvejais priimant sprendimą reikėtų viską gerai pasverti ir, aišku, pasitarti su specialistais.