*Komentuoja Modestas Juonys, „Luminor“ banko Lėšų valdymo departamento vadovas Baltijos šalims bei elektroninių mokėjimų bendrovės „Maksekeskus“ stebėtojų tarybos pirmininkas*

**Kaip pasirinkti patikimą finansinį partnerį ir ko mus moko „kevin.“**

**Vos per kiek daugiau nei savaitę Lietuvos finansinių startuolių dėmesio centre atsidūrė „kevin.“ atvejis. Tema nuskambėjo garsiai – įspūdingi skaičiai, nemažai gandų, tačiau iš „kevin.“ pusės – tyla. Ką ji reiškia?**

Mokėjimo inicijavimo ir sąskaitos informacijos paslaugas teikiantis startuolis dar neseniai buvo liaupsinamas dėl inovatyvių mokėjimo paslaugų, nesidrovėjo didelių ambicijų, o rinką stebino ypač žemomis kainomis. Tiesa, kartais kainodara skambėjo netgi pernelyg gerai ir atrodė prieštaraujanti pagrindiniams ekonomikos principams.

Praėjusią savaitę pasirodė teiginių, kad įmonė susiduria su rimtais finansiniais sunkumais: ypač mažos 2022 metų pajamos kelia netgi daugiau klausimų nei patirtas 15,2 mln. eurų grynasis nuostolis, situaciją aštrina mažėjantis darbuotojų skaičius, vėluojantys atlyginimai ir paties startuolio vadovų tyla viešos kritikos akivaizdoje.

Šiuo atveju „kevin.“ tyla – viešo atsakymo nepateikimas kritikos akivaizdoje – tik dar labiau sustiprina įtarimus, kad susiduriama su išties rimtomis problemomis ir bendrovė neturi tam racionalaus ar klientus nuraminančio paaiškinimo.

„kevin.“ klientams, kurie rūpinasi rizikų valdymu, ši besivystanti istorija turėtų tapti rimta raudona vėliava. Kas nutiks, jei „kevin.“ bėdos tęsis ir nebus užtikrintas tinkamas paslaugų teikimas? Mažesniems klientams pakeisti paslaugų teikėją gali būti paprasta ir užtrukti vos dieną ar dvi. Kita vertus, didesniems klientams, turintiems unikalius e. komercijos sprendimus, pereinamasis laikotarpis prie naujos mokėjimų inicijavimo platformos gali užtrukti ir kelias savaites.

Tačiau kaip keičiant paslaugų teikėją neužlipti ant dar vieno grėblio?

Pirmiausia reikėtų kritiškai įvertinti kainodarą – jeigu siūlomos ypač geros kainos, verta atidžiai pažvelgti ir į potencialaus partnerio finansinę būklę. Iš tiesų tvari veikla negali būti grindžiama netvariais kainodaros modeliais, o jei skaičiai atrodo pernelyg geri, kad atspindėtų tiesą, greičiausiai taip ir yra.

Taip pat patartina atlikti namų darbus ir patikrinti Lietuvos banko pateikiamą informaciją – ar nefiksuoti pažeidimai ir kitokie apribojimai veiklai ar vadovams. Ar nebuvo kitų nestandartinių problemų, pvz. su licencijų stabdymu? Jei atsakymas yra taip – tai jau raudona vėliava, plevėsuojanti vėjyje.

„kevin.“ atvejis – rimtas priminimas, kad, nepaisant inovatyvumo, veržlumo ir bendro tokių startuolių patrauklumo, vis dėl to jiems gali pristigti stabilumo. Ypač kai pasirinkimų yra ir daugiau – tiek kitų finansinių startuolių, tiek įsitvirtinusių komercinių bankų teikiamų paslaugų. Bet kuriuo atveju, renkantis tinkamą mokėjimų partnerį neturėtų būti svarbu tik tai, kas siūlo naujausias technologijas ar mažiausias kainas. Svarbiausia – stabilumas, skaidrumas ir ramybė žinant, kad jūsų verslas nebus paliktas likimo valiai. Galų gale, argi finansų ateitis neturėtų būti kuriama ant tvirtesnio pagrindo nei vien tik užmojai ir lūkesčiai?

**Apie „Luminor“:**

„Luminor“ yra pirmaujantis nepriklausomas bankas Baltijos šalyse ir trečias pagal dydį finansinių paslaugų tiekėjas regione. Mes aptarnaujame asmenų, šeimų ir verslo finansinius poreikius. Kaip ir mūsų namų rinkos – Estija, Latvija ir Lietuva – mes esame jauni, dinamiški ir žvelgiantys į ateitį.

**Apie antrinę „Luminor“ įmonę „Maksekeskus AS“:**

„MakeCommerce“ prekės ženklu veikianti ir pirmaujanti mokėjimo sprendimų elektroninėms parduotuvėms tiekėja Baltijos šalyse. Mumis pasitiki daugiau nei 4 000 prekybininkų – nuo ​​pirmaujančių rinkoje iki smulkaus verslo, tik pradedančio veiklą.

**Daugiau informacijos:**Indrė Baltrušaitienė  
„Luminor“ komunikacijos vadovė  
Tel.: +370 676 45334  
El. p.: [indre.baltrusaitiene@luminorgroup.com](mailto:indre.baltrusaitiene@luminorgroup.com)