

Ikvienam ir iespēja parūpēties par savu nākotni

Neskatoties uz to, ka daudzas ģimenes krīzes ietekmē bijušas spiestas pārskatīt tēriņus sarukušo ienākumu dēļ, cilvēki aizvien aktīvāk domā, kā parūpēties par savu nākotni. Vistiešāk šo tendenci izjūt kompānijas, kuras darbojas uzkrājošās apdrošināšanas jomā.

Ar 46\$ gadā nākotnei par maz

“Ekonomiskā krīze ir sniegusi mums vairākas mācības. Viena no tām — ka stabila ģimenes dzīves līmeņa pamats ir ilgtermiņa finansiālas aizsardzības nodrošināšana ar elastīgām līgumu slēgšanas iespējām,” uzskata *EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH* ģenerālais menedžeris Mihaels Rihters (*Michael Richter*). “Turklāt krīze parādīja, ka Eiropas valstis ir sasniegušas finansēšanas iespēju robežas sociālajā jomā. Tas, savukārt, nozīmē, ka turpmāk gaidāma vecumdienu finansiālās nodrošināšanas pārcelšana uz privāto sektoru.” Tāpēc kompānijām, kas sniedz pakalpojumus uzkrājošās apdrošināšanas sektorā, jāspēj izstrādāt produkti, kas atbilst klientu vajadzībām, un sniegt profesionālas konsultācijas. Tie ir kvalitātes rādītāji, kas *EUROLIFE Group* ļāva saglabāt vadošās pozīcijas tirgū arī ekonomiski sarežģītā 2010. gadā, kad *EUROLIFE Group* noslēgto līgumu summa pārsniedza 22 tūkstošus un kopējā prēmiju summa — 227 miljonus dolāru.

Pasaulē vērojama tendence: jo labāk attīstīta ekonomika, jo lielāka iedzīvotāju interese par ilglaicīgu nākotnes nodrošinājumu. To uzskatāmi apliecina fakts, ka uz 8 miljoniem Austrijas iedzīvotāju noslēgti 11 miljoni apdrošināšanas līgumu. Krīzes iespējā gan iedzīvotāji kļuvuši piesardzīgāki arī šajās valstīs: ja vēl pirms pieciem gadiem populārāko vidū bija produkti ar investīcijām fondos, kas uzskatāmi par riskantākiem, tad tagad galvenais uzsvars tiek likts uz ieguldījumu drošību un par pieprasītāko kļūvis klasiskais dzīvības apdrošināšanas līgums.

Vidēji Austrijas pilsonis savas nākotnes materiālajā nodrošināšanā investē 1236 \$ gadā, kamēr Latvijas — tikai 46 \$. Līdzīga situācija kā pie mums ir Lietuvā, kur iedzīvotāji šim mērķim investē 48 \$ gadā. Tas ir salīdzinoši neliels ieguldījums. Mihaels Rihters uzskata, ka uzkrājošās apdrošināšanas tirgus pieauguma tempi un apjomi nākotnē atkarīgi no vairākiem faktoriem: ekonomikas pieauguma ātruma pēc krīzes, ģimeņu ienākumu pieauguma, kā arī cilvēku ieinteresētības nākotnes nodrošinājumā. „Mēs redzam, ka Latvijas iedzīvotāji jau ir sākuši domāt par dzīves standarta uzlabošanu pēc aiziešanas pensijā. Viņi grib uzticēties produktiem, kuros investē kapitālu,” uzsvēr ģenerālais menedžeris. „Un mūsu uzdevums ir strādāt šo cilvēku labā.”

EUROLIFE Latvia — tirgū jau piecus gadus

EUROLIFE Latvia ir jaunākais *OC Occident Holding AG* meitas uzņēmums — pērn tas svinēja piecu gadu jubileju. Kompānijas ģenerālā menedžere Nelli Koroļenko aizvadīto laiku uzskata par nozīmīgu etapu: Latvijas tirgū patlaban darbojas desmit uzņēmumi, kas piedāvā dzīvības apdrošināšanu, un *EUROLIFE Latvia* pēc pārdošanas datiem ir izvirzījies līderpozīcijās.

“Visus šos gadus esam elpojuši vienā ritmā ar valsti. Kompānijas ienākšanu Latvijas tirgū 2005. gadā iezīmēja straujš kāpums, kam sekoja loģisks kritums. Tagad mūsu rādītāji atkal izlīdzinās un stabilizējas, jo cilvēki ir pārstājuši baidīties no krīzes un sākuši nopietni domāt par savas nākotnes materiālo nodrošinājumu. Dzīvības apdrošināšanas produkti šādā situācijā ir pieprasīti tādēļ, ka tiem piemīt elastīgums,” uzsvēr Nelli Koroļenko.

Tomēr par galveno panākumu atslēgu viņa uzskata kompānijas piedāvāto produktu kvalitāti un garantēto finanšu aizsardzības drošību: kompānijas mātesuzņēmums *OC Occident Holding AG* bāzējās Šveicē un ir galvenais finanšu pakalpojumu sniedzējs Centrālajā un Austrumeiropā, savukārt finanšu kompānija *Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (GRAWE)*, kas sadarbojas ar *EUROLIFE* dzīvības un nelaimes gadījumu apdrošināšanas pakalpojumu sniegšanā Latvijā un Lietuvā, ir Austrijas apdrošināšanas kompānija ar senām tradīcijām. Tā dibināta 1828. gadā Grācā, tāpēc tiek uzskatīta par vienu no pieredzējušākajām apdrošināšanas sabiedrībām Eiropā. Darbību Austrumeiropas valstu virzienā *GRAWE* uzsāka 90. gadu sākumā, un patlaban bez Austrijas, Latvijas un Lietuvas koncerns ir pārstāvēts arī Slovēnijā, Horvātijā, Ungārijā, Serbijā, Bosnijā un Hercegovinā, Ukrainā, Bulgārijā, Rumānijā, Moldovā, Melnkalnē, Maķedonijā un Kosovā.

Klienta aizsardzība un kapitāla drošība

EUROLIFE Latvia no 400 *GRAWE Group* piedāvātajiem produktiem patlaban piedāvā septiņus. Tās ir dzīvības apdrošināšanas polises ar šādiem pamata variantiem: nodzīvošana/nāve ar kapitāla vai pensijas izmaksu un vienreizēju prēmiju kā ieguldījuma formu vai nākotnes pensijas nodrošinājumu. Papildu



apdrošināšanas veidi un to kombinācijas dod iespēju iegūt pilnīgu aizsardzību pret dažādiem riskiem. Klientiem tiek piedāvāta iespēja indeksēt ieguldījumus, lai tie nezaudētu vērtību inflācijas rezultātā, savukārt neplānotas finanšu situācijas maiņas gadījumā tiek sniegta iespēja pārskatīt iemaksu lielumu, periodiskumu u.c., nepārtraucot līgumu un nezaudējot apdrošināšanu. Līdz šim populārākais no *EUROLIFE Latvia* piedāvātajiem produktiem — apdrošināšanas polise *GRAWE EXCELLENT BASIC*.

Viens no jaunākajiem Latvijā piedāvātajiem produktiem ir *GRAWE EXCELLENT PENSION*, kas ļauj izvēlēties starp mūža pensiju vai pensiju ar fiksētu termiņu, kur viss uzkrātais kapitāls tiek izmaksāts 10 vai 15 gadu laikā. Neatkarīgi no uzkrāšanas veida — ilgtermiņā vai ar vienreizēju iemaksu, pensijas kapitāls tiek ieguldīts vērtspapīros ar fiksētu procentu likmi un augstāko drošību. Papildus tam *GRAWE* garantē pensijas uzkrājuma atlikušās vērtības atmaksu. Tas nozīmē, ka apdrošinātās personas nāves gadījumā, kamēr notiek pensijas izmaksa, pensijas uzkrājuma atlikusi vērtība tiks izmaksāta labuma guvējam.

Otrs jaunākais produkts, ko piedāvā *EUROLIFE Latvia*, ir *GRAWE EXCELLENT ADVANCE*, kas paredz avansa izmaksu saskaņā ar polisi, vienlaikus saglabājot apdrošināšanas aizsardzību. Saņemot šādu avansu ir vienkrāsāk nekā līdzekļu nepieciešamības gadījumā iespējams saņemt kredītu bankā, turklāt netiek iekasētas nodevas par kredīta piešķiršanas līguma sastādīšanu un papildu izmaksas par kredīta pret polises ķīlu noformēšanu. Netiek ieturēti arī administratīvie izdevumi. Avansa izmaksas apmērs atkarīgs no polises noteikumiem un var sastādīt līdz pat 80% no aktuālās atpirkuma vērtības.