



NEATKARĪGĀ

Sestdiena, 2010. gada 30. janvāris

10 AKTUALITĀTE/EKONOMIKA

Eurolife piecus gadus Baltijas tirgū

Daiga STOKENBERGA

Eurolife Latvia, tāpat kā citi 31 koncerna uzņēmumi Baltijas valstīs, ir dibināta 2005. gadā, uzmanības centrā izvirzot kapitāla uzkrāšanu, ģimenes sociālo aizsardzību un dzīves līmeņa nodrošināšanu, ko var sniegt kvalitatīvi apdrošināšanas pakalpojumi. *Eurolife Latvia* ir vecākās Austrijas apdrošināšanas kompānijas *GRAWE Group* piesaistītais apdrošināšanas aģents.

Preses konferencē *Eurolife Insurance Broker Management GmbH* ģenerāldirektors Mihaels Rihters informē: «*GRAWE Group* ir vecākā Austrijas apdrošināšanas kompānija, kura šogad svin 182 gadu pastāvēšanas jubileju. Kompānija vienmēr bijusi ģimenes uzņēmums un nav pārstāvēta fondu biržā, tāpēc nav iespējama tās pārdošana vai kontrolpaketes zaudēšana un tas nozīmē, ka kompānijas konservatīvā un uz augstu kvalitāti balstītā darbības stratēģija nemainīsies.» Savukārt, komentējot finanšu stabilitāti, ģenerāldirektors atzīmē 481% nodrošinājuma segumu, kas ieguldīts nekustamajos īpašumos, obligācijās un nedaudz arī akcijās. *GRAWE* nodrošinājuma vērtība tiek noteikta pēc objekta vai cita finanšu dokumenta zemākās vērtības, tāpēc tā faktiskā tirgus vērtība arī šobrīd ir daudz lielāka par oficiālo.

Piemēram, ēkas vērtība, kas pirktā 1945. gadā, tagadējā dokumentācijā ir tāda pati, cik par to samaksāts pašā sākumā. M. Rihters piebilst: «Var teikt, ka arī katra otrā ēka Grācas galvenajā ielā Austrijā, ir *GRAWE* īpašums.»

Neskatoties uz sarežģīto situāciju finanšu tirgos pasaulē un arvien pieaugošajām krīzes izraisītajām sekām, pagājušajā gadā *Eurolife* ir noslēgusi 23 800 līgumus ar jauniem klientiem, kuru apdrošināšanas prēmijas sastāda 13,5 miljonus ASV dolāru, bet kopējā apdrošinājuma summa ir 236 miljoni ASV dolāru. M. Rihters uzskata, ka *Eurolife Latvia* un *Baltic* panākumi iepriekšējā gadā traktējami kā ļoti labi, jo noslēgti 2200 jauni līgumi. 2010. gadu *Eurolife* koncerna ietvaros redz kā ne pārāk aktīvu, jo krīzes izraisītās sekas būs ļoti jūtamas visās jomās, taču esošās tendences kapitāla tirgos un ekonomikā ir pozitīvas. Tāpat pakāpeniski pieaug sabiedrības izpratne par dzīvības un uzkrājošās apdrošināšanas nozīmību arī Austrumeiropas valstīs, kur nav gadsimtiem ilgu dzīvības apdrošināšanas tradīciju. Lai īstenotu savas vēlmes uzkrāt vecumdienām un pasargāt savu ģimeni no finansiālām problēmām ilgtermiņā, *Eurolife* sadarbibā ar *GRAWE Group* ir ļoti droša un laba izvēle.

Eurolife pārdošanas direktore Baltijā Svetlana

Pronega uzsver labi sagatavota apdrošināšanas speciālista un laba atbalsta servisa nozīmi: profesionāli sagatavots pārdošanas konsultants strādā ne tikai savas kompānijas un savā labā, bet spēj piedāvāt klientam vispiemērotākos risinājumus atkarībā no viņa ienākumiem, sociālā stāvokļa, vecuma, ģimenes un virknes citu aspektu, kas nespeciālistam var liktiem mazsvarīgi. Par polišu pārdošanas konsultantu var kļūt katrs, kurš vēlas palielināt savus ienākumus, būt aktīvs un gatavs mācīties un kura cilvēciskās īpašības ir piemērotas darbam ar cilvēkiem. *Eurolife* saviem konsultantiem sistemātiski piedāvā aktīvās pārdošanas apmācību seminārus un nodarbības vadošo nozares speciālistu vadībā. Šogad ielānots vēl vairāk uzmanības pievērsts konsultantu izglītošanai un šim mērķim piesaistīta grupa MBA. Aktualizēta arī informācijas pieejamība internetā 24 stundas diennaktī, un tagad ir iespēja jebkurā brīdī aprēķināt apdrošinājuma summu katram konkrētam klientam. Vaicāts, vai cilvēki neizmanto *Eurolife* profesionālās apmācības iespējas, bet vēlāk strādā citā apdrošināšanas kompānijā, M. Rihters atbild: «Mūsu kompānijas darbs ir balstīts uz savstarpēju cieņu citam pret citu, un es varu apgalvot – no mūsu kompānijas konsultanti prom neiet!» ■