



# Gernots Raiters: mēs garantējam drošu iespēju parūpēties par savu nākotnes labklājību

Tuvākajos piecos gados Latvijas dzīvības apdrošināšanas tirgus strauji attīstīsies, prognozē koncerna *Grazer Wechelseitige Versicherung AG (Grawe)* direktoru padomes priekšsēdētāja vietnieks Gernots Raiters (Dr. Gernot Reiter).

## G. Raiters piekrita nelielai sarunai par sasniegto un nākotnes plāniem tieši Latvijas tirgū neilgi pirms koncerna *Grawe* 190. gadu jubilejas pasākuma Rīgā.

**Koncerns *Grawe* Latvijas dzīvības apdrošināšanas tirgū darbu sāka 2005. gadā, par savu produktu pārdošanas starpnieku izvēloties vietējo uzņēmumu *Eurolife Latvia SIA*. Kā vērtējat līdzšinējos sasniegumus?**

2005. gadā koncerna vadības līmenī pieņemām lēmumu sākt darbību Latvijā, taču šo mērķi nācās visai pamatīgi argumentēt korporācijas īpašniekiem, kuri uzdeva ļoti konkrētu jautājumu – kādas biznesa iespējas vispār ir Latvijā, un kāpēc mēs par to esam tik pārliecināti? Jo tobrīd Latvijā dzīvības apdrošināšanas tirgus nebija īpaši aktīvs. Taču uzņēmuma menedžmenta arguments, aizstāvot savu plānu, bija tieši saistīts ar šo faktoru, jo mēs Latvijas dzīvības apdrošināšanas tirgū tobrīd saskatījām lielu izaugsmes potenciālu. Pasaules tendences liecina, ka tuvākajā nākotnē samazināsies valsts pienesums iedzīvotāju ilgtermiņa finansiālās labklājības nodrošināšanā, taču mēs – cilvēki – par laimi, dzīvojam ilgāk, tāpēc vecumdienū nodrošināšana ar uzkrājošās dzīvības apdrošināšanas instrumentiem šobrīd ir īpaši nozīmīga. Un mūsu 13 aizvadītie darbības gadi Latvijā ir pierādījuši, ka mūsu toreizējās prognozes bija absolūti precīzas. Pat vēl vairāk – sasniegtais pārsniedz sākotnējās cerības.

### **Kas tieši no plānotā ir sasniegts, bet ko nav izdevies sasniegt?**

Mūsu koncerna *Grawe* sadarbība ar vietējo partneri *SIA Eurolife Latvia* pārsniedza cerēto. Gan Latvijā, gan Lietuvā šajā laikā *Eurolife* ir būtiski attīstījies. Un cik veiksmīgi attīstīsies mūsu produktu pārdevējs – šajā gadījumā *Eurolife* – mēs nevarējam toreiz pilnīgi droši noprognozēt. Tas, ko *Grawe* no sevis var piedāvāt, ir augsta līmeņa serviss klientiem un procesu administrēšana, jo mums šajā jomā ir 190 gadu pieredze. Tas, kas ne tik veiksmīgi attīstījās – sākotnēji bijām plānojuši savu produktu pārdošanu sadarboties ar vietējām bankām, tomēr šis virziens neattīstījās.

### **Vai nebija intereses no banku puses?**

Redziet, tieši tāpat kā cilvēku savstarpējās attiecībās, arī biznesā ir divas puses. Un mūsu ieceru virzienā nevienai no pusēm iespējamās sadarbības nosacījumi tobrīd nebija pietiekami interesanti. Taču tas nenozīmē, ka mēs kādā brīdī nemēģināsim vēlreiz uzsākt sarunas ar bankām par iespējamu sadarbību. Taču pagaidām šis jautājums nav aktuāls.

**Vai ir atšķirība starp klientiem Latvijā un Lietuvā un citām Eiropas valstīm attiecībā uz interesi iegādāties jūsu apdrošināšanas produktus?**

Gan Latvijas, gan citu Eiropas valstu tirgiem kopīgi ir tas, ka ir grūti pārdot apdrošināšanas produktu klientam, ja līguma termiņš ir 25 gadi. Tāpēc ļoti lielu darbu ir jāiegulda mūsu apdrošināšanas produktu pārdevējiem – viņiem jāpieņemti ļoti lieli talantam pārliecināt cilvēkus par šī produkta nepieciešamību, sagaidāmajiem ieguvumiem. Un šis ir raksturīgi visām valstīm. Tāpēc arī mēs savus produktus nevaram realizēt ar attālinātās pārdošanas, piemēram, interneta, starpniecību. Tas vienkārši nedos gandrīz nekādu rezultātu, jo klientam ir nepieciešama individuāla saruna, būtībā konsultācija, kā visdrošāk un izdevīgāk investēt savus brīvos līdzekļus, lai tie nākotnē nestu viņam peļņu un finansiālo stabilitāti. Taču tieši Latvijas tirgū pozitīva iezīme ir – ja klients ir pieņēmis lēmumu turpmākos 20-25 gadus maksāt apdrošināšanas prēmijas, viņi arī paliek uzticīgi *Grawe* produktiem, proti, Latvijas tirgū apdrošināšanas līgumu pārtraukšana pirms termiņa ir daudz retāka kā citās valstīs. Mūsaprāt, tam ir divi iemesli. Pirmkārt, tas liecina par *Eurolife* darbinieku augsto profesionalitāti, izskaidrojot klientiem piedāvātā produkta ieguvumus. Bet otrs iemesls ir valsts ekonomikas attīstība, jo cilvēkiem ir pietiekami augsti ienākumi, kas ļauj atļināt noteiktu naudas summu no ikmēneša ienākumiem, lai veiktu regulāras apdrošināšanas prēmiju iemaksas.

**Atšķirībā no vairuma Eiropas valstu, Latvijas iedzīvotāji pēdējo 25 gadu laikā ir pieredzējuši daudz vairāk dažādu finanšu krīžu ar ienākumu krišanos. Un tomēr – jums izdodas cilvēkus pārliecināt piekrist uz tik ilgu termiņu noslēgt šādus līgumus?**

Manuprāt, tā ir apziņa, ka ir svarīgi arī personīgi rūpēties gan par savām vecumdienām, gan arī nodrošinājumu savai ģimenei, neizslēdzot iespējāmību, ka ar pašu var notikt kāda nelaime. Protams, tas ir atkarīgs arī no sabiedrības mentalitātes.

### **Kādi ir jūsu plāni Latvijā nākamajos trijos līdz piecos gados?**

Mēs jūtam, ka visā Eiropā ir sagaidāms ekonomikas uzplaukuma turpinājums, par ko liecina arī mūsu apdrošināšanas produktu pārdošanas apjomu pieaugums pēdējo gadu laikā. Prognozējam, ka Latvijas tirgū pieaugs ne tikai *Grawe* darbības rezultāti, bet pieaugs dzīvības apdrošināšanas nozare kopumā. Tāpēc sagaidām, ka noslēgto jauno apdrošināšanas līgumu skaits nākotnē viennozīmīgi pieaugs. Turklāt

tuvākajos gados mēs uzsāksim izmaksāt pirmās summas par pirmajiem apdrošināšanas līgumiem, kas savulaik tika noslēgti uz 15 gadu termiņu, un kuriem tieši šobrīd beidzas termiņš. Tuvākajos 3-5 gados šādas izmaksas notiks par lielu skaitu līgumu, un šie mūsu klienti katrs personīgi pārliecināsies, ka mēs patiešām pildām savus pirms 15 gadiem dotos solījumus, jo viņi saņems reālu naudu savos norēķinu kontos. Manuprāt, tas būs pats labākais apliecinājums tam, ka klienti ir pamatoti uzticējuši mums savu naudu. Tajā pašā laikā mēs arī rēķināties ar lieliem izdevumiem šajā periodā tieši Latvijā. Taču turpinot par jūsu minētajiem 3-5 gadiem – tas gan nav saistīts ar Latviju vai tās valdību, bet gan Eiropas Centrālo banku (ECB) – mēs patiešām vēlētos, lai tiktu mainīta līdzšinējā ECB politika, uzturot ļoti zemas noguldījumu procentu likmes. Saprotams, ka pasaules finanšu krīzes laikā tas bija instruments, lai stabilizētu un stimulētu Eiropas ekonomiku. Taču šobrīd aizvien spēkā esošās ļoti zemas likmes nekādā veidā nedod labumu Eiropas iedzīvotājiem, tāpēc būtu īstais laiks paaugstināt šīs likmes, jo te ir runa par gan Latvijas, gan visas Eiropas iedzīvotāju labklājības nodrošināšanu ilgtermiņā, taču ilgtermiņa ieguldījumu sistēmas nevarēs pastāvēt, ja tās faktiski strādās ar zaudējumiem.

### **Ja nav noslēpums, kur jūs investējat klientu naudu?**

Mēs viennozīmīgi šo naudu neinvestējam *bitcoin* virtuālajā valūtā. Mūsu prioritāte ir kapitālieguldījumu drošība. Šodien mēs svinam *Grawe* dibināšanas 190. jubileju, un mūsu dibinātājs šo uzņēmumu radīja kā solidāra riska uzņēmēšanas organizāciju, nevis kā spekulāciju instrumentu. Tāpēc visus šos 190 gadus klientu naudu ieguldām finanšu instrumentos ar visaugstāko drošības un stabilitātes rādītāju. Proti, šos līdzekļus investējam trijos virzienos. Pirmais virziens ir Eiropas valstu ilgtermiņa valsts obligācijas. Patlaban gan šis virziens savā ziņā ir liels izaicinājums, jo pašreizējās valstu obligāciju procentu likmes ne īpaši motivē investēt šajos vērtspapīros. Taču liela daļa naudas valstu obligācijās tika ieguldīta pirms ilgāka laika ar termiņu 30-40 gadi ar attiecīgi gana pievilcīgām procentu likmēm, līdz ar to šobrīd mēs pietiekami veiksmīgi nopelnām no šiem ieguldījumiem. Otrs virziens – gan salīdzinoši neliels – ir investīcijas dažādu uzņēmumu akcijās. Savukārt trešais virziens ir saistīts ar vienu no *Grawe* korporācijas biznesa virzieniem – mēs lielu daļu klientu naudas ieguldām nekustamajā īpašumā. *Grawe* īpašumā šobrīd ir nekustamais īpašums aptuveni 800 tūkstošu kvadrātmetru platībā, kas tiek ļoti veiksmīgi izīrēti, un kurā dzīvo kopumā 30-35 tūkstoši cilvēku. Līdz ar to arī Latvijas klientu mums uzticētā nauda ļoti veiksmīgi tiek investēta nekustamajā īpašumā Austrijā.

### **Kāds ir klienta peļņas procents no dzīvības apdrošināšanas?**

Tie ir 2,75% gadā. Ja klients vēlētos pats, piemēram, investēt šobrīd valsts obligācijās, viņa gada peļņa šobrīd būtu tikai 0,2%. Ar to gribu uzsvērt – ieguldījums ilgtermiņa uzkrājošajā dzīvības apdrošināšanā ir šobrīd viens no drošākajiem un izdevīgākajiem veidiem, kā katrām personīgi parūpēties par savu un savas ģimenes labklājību nākotnē.



**Eurolife Latvia SIA**  
 Gunāra Astras iela 8b, Rīga, LV-1082  
 tālr. +37167311513  
 e-pasts: office@eurolife.lv  
 www.eurolife.lv