

Apdrošināšanas tirgus aug un stabilizējas

Pērn dzīvības apdrošināšanas tirgus Latvijā pieaudzis par 6%. Kā uzsver **EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH** galvenais menedžeris Mihaels Rihters, svarīgāka ir nevis strauja, bet gan droša un stabila attīstība, un tieši šo modeli izvēlējusies **EUROLIFE** kompāniju grupa.



EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH galvenais menedžeris Mihaels Rihters

Kādi ir aizvadītā gada rezultāti?

Kompānija pērn turpināja savu attīstību, un no 22 tūkstošiem mūsu jauno klientu desmitā daļa ir **EUROLIFE Latvia** SIA klienti. Runa nav par tādu attīstību, kāda tā bija līdz 2008. gadam. Pašlaik mēs apliecinām klientiem un tirgum savu stabilitāti. Pirms pieciem gadiem sarunā par dzīvības apdrošināšanu pirmais jautājums bija par peļņas procentiem, turpretī tagad – par ieguldījuma drošību. Šis laiks apliecina, ka Austrijas apdrošināšanas kompānijā *Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (GRAWE)* mūsu klientu ieguldījumi ir visdrošākajās rokās, un es esmu pārliecināts par **EUROLIFE** kompāniju grupas turpmāku attīstību. Mūsu stratēģiskais mērķis ir trīs gadu laikā nostabilizēties Latvijā, Lietuvā, Moldovā, Ukrainā, Bulgārijā un apgūt jaunu tirgu – Turciju.

Kā kompāniju grupas darbību ietekmē eirozonā valdošā situācija?

Protams, tas ir nopietns pārbau-dījums, taču šai situācijai ir divas puses. Daļa cilvēku izvēlas ciņu par izdzīvošanu un domā tikai par tagadni, tomēr aizvien vairāk sāk domāt par to, kā nodrošināt savu nākotni. Drīz valstis Eiropā nevarēs atļauties maksāt lielus sociālos pabalstus, un turpmākajos desmit gados tā kļūs par nopietnu problēmu. Cilvēki, kuri nākuši pasaulē augstas dzimstības gados, drīz dosies pensijā, taču aktīvi strādājošo kļūst aizvien mazāk, tādējādi mazinās nodokļu iemaksas, kas nepieciešamas sociālajiem pabalstiem. Tas nozīmē, ka mums jāspēj laikus parūpēties pašiem par sevi. Ja vēlamies savas vecumdienas pavadīt turīgi, apdrošināšana ir ideāls veids, kā to nodrošināt. Tā ļauj sakrāt naudu ve-

cumdienām ilgstošā laika posmā un nodrošina garantētus ienākumus ar procentiem un dalību kompānijas peļņā.

Vai cilvēki uzticas apdrošināšanas kompānijām?

Nē, diemžēl apdrošināšanas kompāniju tēls neviēš klientos uzticību. Taču mēs turpinām piedāvāt klientiem šos produktus, jo ticam, ka tie spēj nodrošināt viņu nākotni un pasargāt visas dzīves laikā. Piemēram, tēvs var noslēgt dzīvības apdrošināšanas polisi uz sešdesmit gadiem savam dēlam uzreiz pēc viņa piedzimšanas, pirmos dzīves gadus veikt iemaksas, bet dēls tās var pārņemt, kad būs pieaudzis. Turklāt elastīgie līguma noteikumi ļauj pielāgoties tābriža situācijai, piemēram, ir iespēja iemaksas palielināt, bet, nonākot finansiālās grūtībās, – samazināt vai apturēt iemaksas. Tādējādi šāda polise pavada cilvēku visu viņa dzīvi, nodrošinot ilgstošu finansiālu aizsardzību. Ir vajadzīgs laiks, lai cilvēki to saprastu.

Kā jūsu kompānijas darbu Latvijā ietekmēs eiro ieviešana valstī?

Pozitīvi, jo veiksīm aprēķinus vienā valūtā – eiro. Eirozonai paredzami izaicinoši laiki, un tas ir mācību process, lai eirozona nesagrūtu un attīstītos tālāk. Latvija ir ES dalībvalsts, un iekļūšana eirozonā ir rādītājs, ka Latvija ir labi strādājusi. Mūsu klientu priekšrocība ir tā, ka viņiem nav jāmaina līgumi, jo no 2005. gada tie ir eirovalūta.

KLASISKĀ DZĪVĪBAS APDROŠINĀŠANA – VISPIEPRASĪTĀKĀ

Par to, kuri dzīvības apdrošināšanas produkti patlaban ir visizplatītākie, stāsta **GRAWE Group** administratīvais menedžeris **Volfgang Vizers**.

Pateicoties savai stabilitātei un drošībai, visizplatītākais produkts aizvien ir klasiskā dzīvības apdrošināšana, kas ļauj saņemt garantētus procentus un nav atkarīga no svārstībām akciju tirgū. Gan Latvijā, gan Austrijā cilvēki pazīst un labprāt izvēlas šo apdrošināšanas veidu. Taču klientiem ir iespēja izvēlēties arī citus produktus, piemēram, fondiem piesaistīto dzīvības apdrošināšanu. Atšķirībā no fondiem piesaistītiem produktiem bez garantijas mūsu klientiem ir garantēta iemaksātā summa, pat ja akciju cena līguma darbības beigās ir zemāka nekā līguma slēgšanas brīdī.

Vai plānojat piedāvāt jaunus produktus Latvijas tirgū?

Līdztekus klasiskajam produktam, kas nodrošina finansiālu aizsardzību nāves un paliekošas invaliditātes gadījumā, apzināties, ka dzīves kvalitāti nopietni ietekmē arī smagas slimības. Tāpēc no šā gada jūlija piedāvāsim jaunu produktu – **GRAWE Excelent Elite**, kas kopā ar dzīvību apdrošina klientu arī divdesmit smagu slimību, tostarp trīs izplatītāko slimību – insulta, infarkta un vēža – gadījumos. Šajā produktā ir vēl viens jaunums: apdrošināšanas aizsardzība tiek no-



GRAWE Group administratīvais menedžeris **Volfgang Vizers**

drošināta ne tikai pašam klientam, bet arī viņa bērniem, sākot no trīs gadu vecuma, – pat tiem, kuri līguma slēgšanas brīdī vēl nav dzimuši. Bērniem ir divpadsmit apdrošinātās slimības, jo astoņas no pieaugušo polisē iekļautajām slimībām nav tipiskas bērniem. Mēs ticam, ka ar šo piedāvājumu ievērojami paplašināsim klientu apdrošināšanas aizsardzību.



EUROLIFE Latvia SIA
Gunāra Astras iela 8b, Rīga, LV-1082

Tālrunis: +371 67 311 513
Fakss: +371 67 311 512
E-pasts: office@eurolife.lv
www.eurolife.lv