

Attīstības pamatā – uzticami partneri un profesionāla komanda

Finanšu situācija Eiropā nav būtiski ietekmējusi *EUROLIFE* kompāniju grupas izaugsmi, un dzīvības apdrošināšanas jomā pērn tai pievienojās 22 tūkstoši jaunu klientu, no kuriem desmitā daļa ir *EUROLIFE Latvia SIA* klienti. *EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH* ģenerālmenežeris Mihails Rihters uzskata, ka pašlaik svarīga ir stabila ilgtermiņa attīstība un uzticības apliecinājums saviem klientiem un tirgum.

Kā vērtējat pagājušo gadu?

Kārtējo reizi esam guvuši apliecinājumu tam, ka Austrijas apdrošināšanas kompānijā *Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (GRAWE)* mūsu klientu noguldījumi ir drošās rokās, un es esmu pārliecināts par *EUROLIFE* kompāniju grupas turpmāko attīstību. Mūsu stratēģiskais mērķis ir trīs gadu laikā nostabilizēties Latvijā, Lietuvā, Moldovā, Ukrainā, Bulgārijā un apgūt jaunu tirgu – Turciju.

Vai attīstību veicina profesionāla *EUROLIFE* darbinieku atlase vai viņu apmācība?

Vairāk nekā divdesmit gadu strādājot apmācības jomā, esmu pārliecināts, ka tai ir būtiska nozīme. Esmu lepns par jauno apmācības sistēmu, ko ieviešam šogad; tā apvieno interaktīvas nodarbības internetā ar ierastajām nodarbībām, ko vada treneri. Pamattēma sastāv no trim daļām – profesionālās zināšanas, personiskā un sociālā kompetence. Ar šo jauno apmācības stilu mēs apzināti ceļam darbinieku zināšanu līmeni un līdz ar to kompānijas vizītkarti. Apmācībām ir tikpat liela nozīme kā uzņēmuma vadības vai kompānijas kultūrai un administrācijas darbam. Kopā ar mūsu produktiem *EUROLIFE Latvia SIA* vadība un komanda ir pirmklasīga!

Kā vērtējat situāciju eirozonā un cilvēku piesardzību pret apdrošināšanas kompānijām?

Protams, situācija eirozonā ir pārbaudījums ikvienai kompānijai un daļai cilvēku, taču tā daudziem liek aizdomāties par savas nākot-



nes nodrošinājumu. 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, bet aktīvi strādājošie kļūst aizvien mazāk, tādējādi samazinās nodokļu iemaksas sociālo pabalstu vajadzībām. Ja vēlamies savas vecumdienas pavadīt turīgi, apdrošināšana ir ideāls veids, kā to panākt. Tā ļauj sakrāt naudu vecumdienām ilgstoša laika

EUROLIFE Latvia SIA skaitļos

- EUR 2 930 000 – pirmās prēmijas
- EUR 31 100 000 – apdrošinājuma summas

posmā un nodrošina garantētus ienākumus ar procentiem un dalību kompānijas peļņā. Tāpēc mēs ticam, ka mūsu piedāvātie dzīvības apdrošināšanas produkti spēj nodrošināt klientu nākotni un pasargāt viņus visas dzīves laikā. Teiksim, tēvs var noslēgt dzīvības apdrošināšanas polisi uz sešdesmit gadiem savam dēlam uzreiz pēc viņa piedzimšanas, pirmos dzīves gados veikt iemaksas, un dēls tās var pārņemt, kad būs pieaudzis. Turklāt elastīgie līguma noteikumi ļauj pielāgoties tābrīža situācijai. Piemēram, ir iespēja iemaksas palielināt vai samazināt, bet, nonākot finansiālās grūtībās, tās apturēt. Tādējādi šāda polise pavada cilvēku visu viņa dzīvi, nodrošinot ilgstošu finansiālo aizsardzību.

Kuri dzīvības apdrošināšanas produkti pašlaik ir visizplatītākie?

Pateicoties savai stabilitātei un drošībai, visizplatītākais produkts aizvien ir klasiskā dzīvības apdrošināšana, kas ļauj saņemt garantētus procentus un nav atkarīga no svārstībām akciju tirgū. Kā Latvijā, tā arī 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 finansiālo 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 apdrošina arī divdesmit smagu slimību, tostarp trīs izplatītāko – insulta, infarkta un vēža – gadījumos. Šajā produktā ir vēl viens jaunums: apdrošināšanas aizsardzību vienlaikus ar klientu saņem arī viņa bērni, sākot no trīs gadu vecuma, turklāt pat tie bērni, kuri līguma slēgšanas brīdī vēl nav dzimuši. Bērniem apdrošināšanas ir divpadsmit slimības, jo astoņas no pieaugušo polisē iekļautajām nav tipiskas bērniem. Mēs ticam, ka ar šo piedāvājumu krietni paplašinām klientu apdrošināšanas aizsardzību.

Kā *EUROLIFE* kompānijas darbu Latvijā ietekmēs eiro ieviešana valstī?

Positīvi, jo veiksīm aprēķinus vienā valūtā – eiro. Latvija ir Eiropas Savienības dalībvalsts, un atrašanās eirozonā apliecina, ka Latvija ir atbilstīga partnere. Mūsu klientu priekšrocība ir tā, ka viņiem nav jāmaina savi līgumi, jo kopš 2005. gada tie ir eirovalūtā.



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