

EUROLIFE plāno trīs gados nostabilizēties Latvijas tirgū

EUROLIFE kompāniju grupa, kas darbojas dzīvības apdrošināšanas jomā, nākamajos trijos gados noslēgs stabilizācijas posmu Latvijā un varēs uzsākt jaunu tirgu apgūšanu – tā, vērtējot kompāniju grupas un EUROLIFE Latvia SIA paveikto, uzskata EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH galvenais menedžeris Mihaels Rihters.



Līdz šim EUROLIFE grupa apdrošināšanas tirgū uzrādījusi stabilu izaugsmi. Kādi bijuši aizvadītā gada rezultāti?

Kompānija pērn veiksmīgi turpināja iesāktu attīstību un ieguva 22 tūkstošus jaunu klientu, no kuriem aptuveni divi tūkstoši ir EUROLIFE Latvia SIA klienti. Runa nav par strauju izaugsmi, kāda bija iespējama līdz 2008. gadam, bet gan par stabilu un ļoti uzmanīgu attīstību, lai nostiprinātu savas pozīcijas un aplicinātu klientiem un tirgum stabilitāti. Viss liecina, ka esam izvēlējušies pareizo ceļu un piedāvājam pareizos produktus. Pirms pieciem gadiem, runājot par dzīvības apdrošināšanu, ikvienam pirmais jautājums bija par procentiem, turpretī šodien aktuālākais ir – cik drošs ir šis ieguldījums. Tā kā Austrijas apdrošināšanas kompānijā *Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (GRAWE)* mūsu klientu ieguldījums ir visdrošākajās rokās, esmu pārliecināts par EUROLIFE kompāniju grupas turpmāko attīstību. Domāju, pēc trim gadiem mēs noslēgsim stabilizācijas posmu Latvijā, Lietuvā, Moldovā, Ukrainā, Bulgārijā un dosimies uz jaunu tirgu – Turciju. Tāds ir mūsu stratēģiskais mērķis.

Kā kompāniju grupas darbību ietekmējusi eirozonā valdošā nestabilitāte?

Protams, tas ir nopietns pārbaudījums. Taču šai situācijai ir divas puses. Nedrošos laikos cilvēki cīnās par izdzīvošanu un domā nevis par nākotni, bet gan tagadni. Taču, no otras puses, tieši nedrošos laikos ir ļoti svarīgi domāt par to, kā nodrošināt nākotni. Drīz neviena valsts Eiropā nevarēs atļauties maksāt lielus sociālos pabalstus, un turpmākajos desmit gados tā kļūs par nopietnu problēmu. Cilvēki, kas nākuši pasaulē gados, kad bija augsta dzimstība, drīz dosies pensijā, bet aktīvi strādājošie kļūst aizvien mazāk, tādējādi samazinās to cilvēku skaits, kuri ar savu darbu nodrošina šos sociālos pabalstus. Tas nozīmē, ka mums pašiem jāspēj par sevi parūpēties, lai bērniem nenāktos mūs uzturēt. Ja mēs gribam baudīt savus pensijas gadus, tam ir vajadzīga nauda. Apdrošināšana ir ideāls veids, kā sakrāt naudu vecumdienām ļoti ilgstošā laika posmā un nodrošināt garantētus ienākumus, garantētus

procentus un dalību kompānijas peļņā. Šis klasiskais apdrošināšanas veids eksistē jau aptuveni 80 gadu, bet tas joprojām ir ļoti mūsdienīgs.

Vai ir attaisnojusies EUROLIFE interese par Austrumeiropas un Centrāleiropas tirgiem?

Šim tirgum vairs nav iespēju uzņemt tik lielus apgriezienus kā līdz 2008. gadam. Mēs arī nesam jauna kompānija, kam raksturīga strauja izaugsme. Piemēram, EUROLIFE Latvia SIA ir astoņi gadi, un sākuma posmā kompānijai bija vieglāk panākt strauju izaugsmi. Piemēram, 2008. gadā tā saskārās ar krīzi, un, lai gan turpināja attīstību, izaugsme notika lēnāk. Tas attiecas ne tikai uz Latviju, bet arī uz pārējām valstīm. Taču kopumā esam ļoti apmierināti ar sasniegto.

EUROLIFE Latvia SIA skaitļos

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

Kurā reģionā kompānija piedzīvojusi vislielāko izaugsmi?

Lai cik pārsteidzoši būtu – Moldovā, kaut gan Eiropa to uzskata par trūcīgu valsti. EUROLIFE Moldovā ir ļoti labi organizēts tirgus, un cilvēki šajā valstī domā par nākotni. Pēc Moldovas labākais rezultāts ir Latvijā.

Vai cilvēki apdrošināšanas uzņēmumiem tagad vairāk uzticas?

Nē, un tas ir viens no mūsu galvenajiem kļūšanas akmeņiem. Nezinu cēloni, bet par apdrošināšanas kompānijām ir radies slikts iespaids, un mums jācīnās par klientu uzticību. Taču mēs ne tikai piedāvājam klientiem

produktu, kas nodrošinās viņu nākotni, bet arī pavadām viņus visas dzīves laikā. Piemēram, tēvs var noslēgt dzīvības apdrošināšanas polisi uz sešdesmit gadiem savam dēlam uzreiz pēc piedzimšanas, pirmos dzīves gados veikt iemaksas, kuras dēls var pārņemt, kad būs pieaudzis. Šo līgumu var koriģēt pēc vajadzības, piemēram, ir iespēja iemaksas palielināt, bet, nonākot finansiālās grūtībās, – samazināt, tādējādi šāda police pavada cilvēku visu dzīvi, nodrošinot ilgstošu finansiālo aizsardzību. Ir vajadzīgs laiks, lai cilvēki to saprastu.

Kā jūsu kompānijas darbu Latvijā varētu ietekmēt eiro ieviešana valstī?

Tikai pozitīvi, jo mēs veiksime aprēķinus vienā valūtā – eiro. Eirozonai paredzami grūti laiki, taču tas ir mācību process. Lai eirozona nesagrūtu, bet attīstītos tālāk, ir jāizlabo kļūdas, kas tika pieļautas, veidojot ES, un tas patlaban arī notiek. Latvija ir būtiska ES dalībvalsts, un pievienošanās eirozonai liecina, ka Latvija ir ļoti pastrādājusi. Mēs par priekšrocību uzskatām to, ka jau kopš 2005. gada mūsu klienti veic savus uzkrājumus eiro, jo jau toreiz bija skaidrs, ka Latvija būs pilntiesīga ES dalībvalsts. Tagad mūsu klientiem nav jādodomā par līgumu valūtas maiņu.



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