

# Ikvienam ir iespēja parūpēties par savu nākotni

**Neskatoties uz to, ka daudzas ģimenes krīzes ietekmē bijušas spiestas pārskatīt tēriņus sarukušo ienākumu dēļ, cilvēki aizvien aktīvāk domā, kā parūpēties par savu nākotni. Vistiešāk šo tendenci izjūt kompānijas, kuras darbojas uzkrājošās apdrošināšanas jomā.**

## Krīzes sniegtās mācības

“Ekonomiskā krīze ir sniegusi mums vairākas mācības. Viena no tām — ka stabila ģimenes dzīves līmeņa pamats ir ilgtermiņa finansiālas aizsardzības nodrošināšana ar elastīgām līgumu slēgšanas iespējām,” uzskata *EUROLIFE Insurance Broker Management GmbH* ģenerālais menedžeris Mihaels Rihters (*Michael Richter*). “Turklāt krīze parādīja, ka Eiropas valstis ir sasniegušas finansēšanas iespēju robežas sociālajā jomā. Tas, savukārt, nozīmē, ka turpmāk gaidāma vecumdienu finansiālas nodrošināšanas pārcelšana uz privāto sektoru.” Tāpēc kompānijām, kas sniedz pakalpojumus uzkrājošās apdrošināšanas sektorā, jāspēj izstrādāt produkti, kas atbilst klientu vajadzībām, un sniegt profesionālas konsultācijas. Tie ir kvalitātes rādītāji, kas *EUROLIFE Group* ļāva saglabāt vadošās pozīcijas tirgū arī ekonomiski sarežģītajā 2010. gadā, kad *EUROLIFE Group* noslēgto līgumu summu pārsniedza 22 tūkstošus un kopējā prēmiju summa — 227 miljonus dolāru.

## EUROLIFE Latvia — tirgū jau piecus gadus

*EUROLIFE Latvia* ir jaunākais *OC Occident Holding AG* meitas uzņēmums — pērn tas svinēja piecu gadu jubileju. Kompānijas ģenerālā menedžere Nelli Koroļenko aizvadīto laiku uzskata par nozīmīgu etapu: Latvijas tirgū patlaban darbojas desmit uzņēmumi, kas piedāvā dzīvības apdrošināšanu, un *EUROLIFE Latvia* pēc pārdošanas datiem ir izvirzījies līderpozīcijās. Nule kā noslēdzas pirmās programmas, ko uzņēmums piedāvāja saviem klientiem, uzsākot darbību, un uzticība nav pievilta.

“Visus šos gadus esam elpojuši vienā ritmā ar valsti. Kompānijas ienākšanu Latvijas tirgū 2005. gadā iezīmēja straujš kāpums, kam sekoja loģisks kritums. Tagad mūsu rādītāji atkal izlīdzinās un stabilizējas, jo cilvēki ir pārstājuši baidīties no krīzes un sākuši nopietni domāt par savas nākotnes materiālo nodrošinājumu. Dzīvības apdrošināšanas produkti šādā situācijā ir pieprasīti tādēļ, ka tiem piemīt elastīgums,” uzsver Nelli Koroļenko.

Tomēr par galveno panākumu atslēgu viņa uzskata kompānijas piedāvāto produktu kvalitāti un garantēto finanšu aizsardzības drošību: kompānijas mātesuzņēmums *OC Occident Holding AG* bāzējas Šveicē un ir galvenais finanšu pakalpojumu sniedzējs Centrālajā un Austrumeiropā, savukārt finanšu kompānija *Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft* (GRAWE), kas sadarbojas ar *EUROLIFE* dzīvības un nelaimes gadījumu apdrošināšanas pakalpojumu sniegšanā Latvijā un Lietuvā, ir Austrijas apdrošināšanas kompānija ar senām tradīcijām. Tā dibināta 1828. gadā Grācā, tāpēc tiek uzskatīta par vienu no pieredzējušākajām apdrošināšanas sabiedrībām Eiropā un Iepojas ar faktu, ka tieši grūtos laikos cilvēki uzticas koncerna GRAWE stabilitātei un spēkam.

## Jo lielāka labklājība, jo vairāk rūpējas par nākotni

Mihaels Rihters uzskata, ka uzkrājošās apdrošināšanas tirgus pieauguma tempi un apjomi nākotnē atkarīgi no vairākiem faktoriem: ekonomikas pieauguma ātruma pēc krīzes, ģimeņu ienākumu pieauguma, kā arī cilvēku ieinteresētības nākotnes nodrošinājumā.

Pasaulē vērojama tendence: jo labāk attīstīta ekonomika, jo lielāka iedzīvotāju interese par ilglaicīgu nākotnes nodrošinājumu. To uzskatāmi apliecina fakts, ka uz 8 miljoniem Austrijas iedzīvotāju noslēgti 11 miljoni apdrošināšanas līgumu. Krīzes iespaidā gan iedzīvotāji kļuvuši piesardzīgāki arī šajā valstī: ja vēl pirms pieciem gadiem populārāko vidū bija produkti ar investīcijām fondos, kas uzskatāmi par riskantākiem, tad tagad galvenais uzsvars tiek likts uz ieguldījumu drošību un par pieprasītāko kļuvis klasiskais dzīvības apdrošināšanas līgums.

Pēc *EUROLIFE Group* vadības vērojumiem, situācija dzīvības apdrošināšanas tirgū Latvijā un Lietuvā šobrīd ir līdzīga: abās valstīs ir liels attīstības potenciāls, un šigada janvāra dati jau iezīmē pārdošanas apjomu kāpumu. Tāpēc Mihaels Rihters kompānijas 2011. gadam izvirzīto mērķi panākt stabilu pozitīvu pieaugumu, neskatoties uz krīzes sekām — paugstinātu bezdarba līmeni, tirgus svārstībām un iedzīvotāju pārliecības trūkumu par eiro stabilitāti —, uzskata par sasniedzamiem.

## Ieguldījums, kas sniedz pilnīgu aizsardzību

*EUROLIFE Latvia* no 400 *GRAWE Group* piedāvātajiem produktiem patlaban piedāvā septiņus. Tās ir dzīvības apdrošināšanas polises ar šādiem pamata variantiem: nodzīvošana/nāve ar kapitāla vai pensijas izmaksu un vienreizēju prēmiju kā ieguldījuma formu vai nākotnes pensijas nodrošinājumu. Papildu apdrošināšanas veidi un to kombinācijas dod iespēju iegūt pilnīgu aizsardzību pret dažādiem riskiem. Klientiem tiek piedāvāta iespēja indeksēt ieguldījumus, lai tie nezaudētu vērtību inflācijas rezultātā, savukārt neplānotas finanšu situācijas maiņas gadījumā tiek sniegta iespēja pārskatīt iemaksu lielumu, periodiskumu u.c., nepārtraucot līgumu un nezaudējot apdrošināšanu. Populārākais no *EUROLIFE Latvia* piedāvātajiem produktiem — apdrošināšanas polise *GRAWE EXCELLENT BASIC*.

### Ieguldījums nākotnē – cik liels?

Austrijas pilsonis savā nākotnē investē 1236 \$ gadā.  
Lietuvas — 48 \$;  
Latvijas — 46 \$;  
Ukrainas — 2 \$.