

db.lv

Dienas Bizness



«Люди, выбирающее нашу услугу, приняли обдуманное решение, которое остаётся неизменным из года в год, поэтому так и работаем: с долгосрочной перспективой. Полагаем, что среди наших клиентов в будущем появится больше семей; мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, то есть речь идёт как минимум о 10, 20 годах, поскольку клиент должен быть уверен, что доверенные им средства будут безопасно и ответственно управляться», – рассказал Патрик Кольб, член правления GmbH *Eurolife Brocker Management*
Фото из архива Eurolife Latvia

Eurolife Latvia: со стабильным взглядом в будущее и новым продуктом страхования

26 января 2017 г. 23:08

Зависимый страховой посредник, эксперт области страхования жизни с накоплением ООО *Eurolife Latvia*, который в этом году отмечает 12-летие деятельности в нашей стране, чувствует себя стабильно на латвийском рынке страхования, ежегодно показывая 10-процентный рост. Аналогичный темп развития предприятия планируется и в этом году, к тому же клиентам предлагается новая, намного более эластичная услуга страхования жизни, признал в беседе Патрик Кольб, член правления GmbH *Eurolife Brocker Management*.

Он поясняет, что ООО *Eurolife Latvia* начало работу в Латвии в 2005 году как страховой посредник одной из старейших и крупнейших страховых компаний в Австрии *Grazer Wechselseitige Versicherung AG*, или же *GRAWE*, основанной в 1828 г. Пять дочерних предприятий *Eurolife* в Восточной Европе: в Латвии, Литве, Украине, Болгарии и Молдавии – управляются австрийским предприятием *Eurolife Brocker Management*. «С того момента, как мы начали этот бизнес в Латвии 12 лет назад, ежегодно мы показывали высокий динамичный темп роста. Конечно, на нас, как и на другие предприятия в финансовой отрасли, оказал влияние глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов, после которого мы благополучно восстановились и продолжаем развиваться», – рассказал П. Кольб. При посредничестве *Eurolife* за 12 лет более 300 000 клиентов заключило договоры страхования.

Продукты завоевали своё место

ООО *Eurolife Latvia* предлагает своим клиентам – частным лицам и компаниям – широкий ассортимент услуг страхования, чтобы помочь улучшить их финансовое положение. В сотрудничестве с *GRAWE*, предприятие в Латвии предлагает семь продуктов, которые характеризуются долгосрочной и консервативной политикой капиталовложений: страхованием, возможностями создавать накопления и возвращать подоходный налог с населения. По словам П. Кольба, услуги

ООО *Eurolife Latvia* положительно оценивают клиенты, которые, как и тот, кто предлагает страхование, достаточно консервативны в своём выборе, а именно скорее отдадут предпочтение стабильной, гарантированной доходности, что в современном переменчивом мире позволяет не только быть психологически уверенным за свои вложения, но и предоставляет возможность позаботиться не только о своем дальнейшем благополучии, но и благополучии семьи (в том числе финансовом). Именно поэтому многие, помимо классического полиса страхования жизни, приобретают также страхование от несчастных случаев или тяжёлых болезней, или же, зная, насколько велика неопределённость будущего, а именно ничтожность шансов наслаждаться полноценной старостью, откладывают дополнительные средства на пенсию, к тому же есть возможность направить накопленный капитал указанному выгодоприобретателю в случае преждевременного ухода из жизни клиента.

Услугу положительно оценивают не только частные лица, которые, как описывает П. Кольб, являются жителями среднего класса, но и корпоративные клиенты, которые для мотивации сотрудников приобретают полисы страхования жизни.

Новое эластичное предложение

П. Кольб поясняет возросший интерес клиентов главным образом возможностями сохранения капитала и гарантиями получения ожидаемой прибыли. Предприятие инвестирует ежегодные премии в ценные бумаги с фиксированным процентом и недвижимое имущество со стабильной стоимостью, таким образом в конце действия срока договора клиент получает накопленную сумму страхования с процентами прибыли. «Эластичность, позволяющая клиенту выбрать объём ежегодной премии, срок накопления и изменение условий договора (продолжительность страхования в зависимости от тарифа и возраста может варьироваться от 10 до 60 лет, чаще всего клиенты выбирают заключение договора на 20 лет со средним ежегодным взносом чуть более 1 000 евро), консервативная политика, гарантированные проценты по долгосрочным договорам (что предлагает не каждый страховщик), безопасность – вот наши ценности, которые важны и для клиента, что доказывает его выбор в нашу пользу», – перечислил преимущества компании П. Кольб.

В этом году ООО *Eurolife Latvia* предложит клиентам ещё один новый, но намного более эластичный продукт страхования жизни. «У клиентов появится возможность забрать определённую сумму до истечения срока договора без каких-либо штрафных санкций, и действие полиса страхования жизни продолжится. Как правило, накопления выплачивались через 10 или 20 лет, теперь же, если возникнет такая необходимость клиент сможет забрать конкретную сумму уже по прошествии пяти лет», – пояснил возможности новой услуги П. Кольб.

Заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве

«Страховой бизнес сложен, но интересен и очень перспективен. Если мы оцениваем ситуацию в Восточной Европе и Латвии, то можно сказать, что после финансового кризиса мы работаем на рынке с потенциалом. В Латвии мы ежегодно добиваемся 10–20-процентного роста; подобный темп развития, около 10%, предвидим и в дальнейшем. Люди, выбирающие нашу услугу, приняли взвешенное решение, которое остаётся неизменным из года в год, поэтому так и работаем: с долгосрочной перспективой. Полагаем, что среди наших клиентов в будущем появится больше семей; мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, то есть речь идёт как минимум о 10, 20 годах, поскольку клиент должен быть уверен, что доверенные им средства будут безопасно и ответственно управляться», – завершил беседу Патрик Кольб, член правления GmbH *Eurolife Brocker Management*.