



Atlīdzība biznesam

#18 Jaunumi brokeriem



LIELĀ INTERVIJA

Ilze Pāne, "GrECo Latvia" valdes priekšsēdētāja

LASĪT VAIRĀK



ATLĪDZĪBU AKTUALITĀTES



2024. gada otrā ceturkšņa TOP 10 lielākās atlīdzības



Ar jūlija ciklona postījumiem saistītās atlīdzības pārsniegs 3.2 miljonus eiro

LASĪT VAIRĀK



AKTUĀLI



Pirmais pusgads apdrošināšanas tirgū: vērojamas pozitīvas tendences, bet svinēt par agru

LASĪT VAIRĀK



FOKUSĀ



23 šuves un 3 nogriezti pirksti: negadījums piemājas dārzā, nevis gaterī



Vētras spēks: desmitiem izpostīto īpašumu visā Latvijā



Eksperts: motociklista riski uz ceļa – ne tikai sadursmes



Vējistikli miljona vērtībā: ceļu remontdarbu apstākļos tiek bojāti tūkstošiem vējistiklu



1. augustā pabeigta Bonus - malus sistēmas reorganizācija

LASĪT VAIRĀK



KLIENTU ĒRTĪBĀM



Palīdzības izsaukšana – tagad arī neapdrošinātām personām



Uzsākts pilota projekts - veselības atlīdzības saņemšana vien 3 minūtēs!



Apmaksas poga e-pastā palīdz paaugstināt klientu apmierinātību



Jauns un ilgtspējīgs risinājums klientiem ērtākai rēķinu saņemšanai

LASĪT VAIRĀK



BALTA AKTUALITĀTES



Atvērtie dati – lielisks palīgs privātpersonu īpašuma apdrošināšanā



BALTA un AON Baltic pārstāvji Pasaules čempionātā hokejā



Aktuālā kampaņa “Ar BALTA vienmēr droša piezemēšanās” – Tavi un klienta ieguvumi

LASĪT VAIRĀK



DALĀMIES PIEREDZĒ



Klientu viedoklis ir mūsu attīstības pamatā



Investīcijas darbinieku attīstībā atmaksājas

LASĪT VAIRĀK



GĀŽAM MĪTUS PAR MĀJDZĪVNIĒKU APDROŠINĀŠANU

LASĪT VAIRĀK



DROŠĪBAS AKADEMIJAS IETEIKUMI

LASĪT VAIRĀK



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Juridiskā īpašuma un garantiju risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs
Uģis Uškāns

LASĪT VAIRĀK





LIELĀ INTERVIJA

Intervija ar **Ilzi Pāni**,
“GrECo Latvia” valdes priekšsēdētāju

Šī gada pirmā puse paskrējusi nemanot. Brokeru jomā šajā laikā notikušas pārmaiņas – divi pieredzējuši un salīdzinoši apjomīgi brokeri “MAI Insurance brokers” un “IIZI Brokers” ir apvienojušies un kļuvuši par “GrECo Latvia”, tāpēc uz sarunu par izmaiņām un darbu apdrošināšanas nozarē aicinājām uzņēmuma valdes priekšsēdētāju Ilzi Pāni.

Kā aizvadīts pirmais pusgads?

Pusgads? Ak, tiešām jau! Noteikti dinamiskāk nekā citus gadus. Šogad, pirmkārt, kļuvām par “GrECo Latvia”, tādējādi pabeidzot integrēšanos vienā no vadošajiem Centrālās un Austrumeiropas apdrošināšanas brokeriem “GrECo” gan ar zīmola atjaunošanu jeb rebranding, gan IT infrastruktūru. Otrkārt, pabeidzām apvienošanās procesu ar “MAI Insurance brokers”, papildinot savu komandu ar apdrošināšanas profesionāļiem. Treškārt, turpinājām aktīvi attīstīt stratēģiskos biznesa virzienus un augt.

Kā nonāci līdz apdrošināšanas nozarei?

Pēc 10 nostrādātiem gadiem vienā no lielākajām Latvijas bankām man tika dota iespēja vadīt Lielo un brokeru klientu nodaļu vadošajā apdrošināšanas kompānijā Latvijā – BALTA. Par to esmu neizsakāmi pateicīga uzņēmuma tā laika vadībai un visai komandai – pārdošanas un atlīdzības darbiniekiem, riska parakstītājiem un produktu īpašniekiem, jo tieši jūsu iedvesmota iemīlējos apdrošināšanā!

Kā atšķiras darbs bankā un apdrošināšanā?

Lai gan arī apdrošināšana ir finanšu sektors, atšķirību ir daudz. Kaut vai mijiedarbība ar klientu – apdrošināšanā ir dots viens gads, kad vari gan iegūt klientu, gan to zaudēt, banku sektorā tomēr sadarbības partnera nomaīņa ir daudz retāka. Abas nozares būtiski atšķiras arī pēc to lomām, pienākumiem, riska pārvaldības prakses, mijiedarbības ar klientiem, normatīvās vides un tehnoloģiskās integrācijas.

Kas tev liekas aizraujošākais brokeru darbā?

Dinamika – būt partnerim tik dažādu industriju uzņēmumiem, būt klātesošam to biznesa un darbinieku attīstībā, kā arī piedāvāt klientiem risinājumus, izmantojot pasaules apdrošināšanas risku kapacitāti un to tvēruma iespējas. Brokera darbs prasa pastāvīgu mācīšanos, sevis izaicināšanu jaunu projektu izstrādē, un tas sniedz jaunas zināšanas un pieredzi.



Kur tu rodi iedvesmu un enerģiju darbam?

Kad dari lietu, kas tev ļoti patīk, iedvesma un enerģija ir kā mūžīgais dzinējs, bet brīžos, kad tomēr izsīkst baterijas, – kolēģi, komanda un pludmales teniss komandā ar darba kolēģēm ir mans enerģijas avots.

Kāda bija apdrošināšanas nozare toreiz, kad sāki tajā darboties, un tagad?

Pieaugusi dinamika, procesu automatizācija, riska vadības prasības un diemžēl arī dažādu iestāžu atbilstības regulējumu prasības, kas ikdienu nepadara vienkāršāku. Noteikti jāatzīmē, ka pieaugušas arī klientu zināšanas un sapratne par riska vadību, kas ļoti priecē.

Kā nozare varētu mainīties tuvāko piecu gadu laikā?

Domāju, ka apdrošināšanas nozari sagaida būtiskas transformācijas. Galvenokārt sistēmu attīstība, digitalizācijas un datu analītikas laukā ar mākslīgā intelekta palīdzību, piemēram, efektīvizēts risku parakstīšanas process gan no ātruma, gan risku precīzāka novērtējuma puses. —>

Papildus izaicinājumus radīs ESG direktīvas, kas sašaurinās iespējas uzņēmumiem iegādāties riska segumus industrijās, kur jau pastāv vai tiks ieviestas ilgtspējas prasības, piemēram, būvmateriālu izejvielu ražošanā, atkritumu apsaimniekošanā, neatjaunojamo dabas resursu sfērā.

Kas ir pēdējo gadu lielākie izaicinājumi brokeriem?

Klientu gaidas, sabalansējot segumu ar cenu. Pieaugot tirgus dinamikai, ir jūtams spiediens uz komisijām, kuras arī ietekmē ekonomiskie un politiskie faktori. Pieaug atbilstības regulējumu prasības, un jo īpaši ir jārūpējas par savas komandas labsajūtu, izaugsmi un jaunu talantu atrašanu.

Kā izjūti konkurenci brokeru vidū?

Man ir tuva Adizes metodoloģija, tāpēc konkurenci izjūtu pozitīvi, jo tā rada izaicinājumus, kas secīgi rada pārmaiņas un liek rast jaunus risinājumus.

Kā tu raksturotu sadarbību ar apdrošinātājiem? Un kā veidojas sadarbība ar BALTA?

Kopumā vērtēju pozitīvi, esam konstruktīvāki risinājumu meklēšanā, un apdrošinātāji cenšas uzlabot procesus sadarbībā ar brokeriem, lai tie būtu efektīvāki. Tas, ko redzam, tiek pieprasīta detalizētāka riska informācija, kas ir labi, taču nereti nogurdina klientu. Šeit ir vieta uzlabojumiem no apdrošinātāju puses, lai pielāgotos klienta biznesa procesiem. Un es vēlētos redzēt elastīgāku pieeju norēķinu sistēmās.

Vēl joprojām aktuāli ir kanālu konflikti, kas nerada caurredzamību labākā piedāvājuma nonākšanai līdz klientam.

Sadarbība ar BALTA – konservatīvs, pamatīgs un drošs partneris. Kādreiz vēlētos redzēt lielāku entuziasmu īpašuma risku jautājumos, bet priecē, ka mums ir vienots skatījums par efektivitāti, digitalizējot procesus. Mana attieksme pret BALTA un tās profesionāļiem vienmēr būs īpaša, jo BALTA man ieradīja apdrošināšanas tirgus augstos profesionālos standartus.

Ja tev būtu iespēja (viegli) izmainīt vienu lietu apdrošināšanas nozarē, kas tā būtu?

Priecātos, ja apdrošinātāji izveidotu brokeru profesionalitātes novērtējuma skalu, kas ļautu klientam labāk orientēties tirgus dalībniekos.

Kā mainījušies klienti un viņu prasības, un kādas tās varētu būt pēc 5–10 gadiem?

Domājams, ka klienti būs guvuši plašāku un uz ilgtermiņu vērstu skatījumu, ko dod risku vadības uzlabojumu ieviešana un darbs pie tā regulāras uzlabošanas. No otras puses, klienti varētu kļūt prasīgāki attiecībā uz produktu personalizāciju, bet vienlaikus sagaidīt tūlītēju piedāvājumu, tāpēc iespējams pēc kāda laika sastapsim brokeru asociācijā jau virtuālu biedru – brokeri . Noteikti interesanti būs raudzīties, kā tālāk tiks pilnveidota iespēja apdrošināt mākslīgo intelektu (AI). Jau pašlaik pastāv plašas iespējas apdrošināt IT un kiberriskus, kā arī ietvert valdes locekļu atbildības apdrošināšanas AI paplašinājumus, bet būs interesanti ieraudzīt pirmo, ja tāda taps, AI atbildības apdrošināšanas polisi, kas būtu attiecināma uz visiem uzņēmumā notiekošajiem procesiem.





Tavs novēlējums citiem brokeriem?

Brokeris pārstāv klienta intereses, un klients mūs visus vērtē pēc sava brokera profesionalitātes līmeņa. Apdrošināšanas brokeru darbs nav viegls, tāpēc aicinu nemitīgi celt savu profesionalitāti un stiprināt apdrošināšanas brokeru nozīmību tirgū. Otrs novēlējums, esiet godīgi pret klientu! Tas ir būtiski neatkarīgi no tā, vai tas attiecas uz piedāvājuma sagatavošanu vai atbalstu atlīdzības procesā. Tas klientam sniedz patiesu vērtību, ko viņš novērtē neatkarīgi no vēstījuma.

Izvēlies sev atbilstošāko:

- **Gatavot pašai** vai baudīt ēdienu restorānā? *Noteikti gatavot pašai, jo šķiet, ka padodas, un ēdiena gatavošana, tāpat kā sports, man ļauj atslēgties no ikdienas dinamikas.*
- Spa vai pārgājiens? **Pirts**, īsta latviešu pirts.
- Motocikls vai **auto**? *Riska profesija dara savu – statistika vēsta, ka, pārvietojoties ar motociklu, bīstamība ir 20–30 reizu lielāka nekā ar auto un 27 reizes lielāka iespēja gūt letālas traumas. Lai kā gribētos vēju matos, labāk auto.*
- Telefona saruna vai e-pasts? **Klātiene**.
- Kalni vai **jūra**?
- Šampanietis vai **alus**?
- Augstpapēžu kurpes vai **kedas**? *Ja pirms tam bija alus, tad kedas. 😊*
- **Grāmata** vai filma? *Grāmatu lasīšana ar īsto lapu šķiršanas skaņu ir manas paaudzes burvība.*



ATLĪDZĪBU AKTUALITĀTES



2024. gada otrā ceturkšņa **TOP 10 lielākās atlīdzības**



1. UGUNSGRĒKS DZĪVOJAMAJĀ ĒKĀ

Apdrošināšanas veids – fiziskā īpašuma apdrošināšana

Privātmājā nezināmu iemeslu dēļ izcēlās ugunsgrēks, ēka pilnībā nodegusi.

Izmaksātā atlīdzība – 235 300 eiro

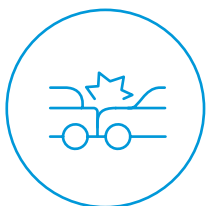


2. AIZKAVĒTI BŪVNICĪBAS DARBI

Apdrošināšanas veids – garantiju apdrošināšana

Pagarināto un atlikto darbu rezultātā radušies zaudējumi.

Izmaksātā atlīdzība – 198 600 eiro



3. CEĻU SATIKSMES NEGADĪJUMS

Apdrošināšanas veids – KASKO

Ceļu satiksmes negadījumā pilnībā bojāta automašīna *Mercedes-Maybach S560 4MATIC*.

Izmaksātā atlīdzība – 114 900 eiro



4. UGUNSGRĒKS DZĪVOJAMAJĀ ĒKĀ

Apdrošināšanas veids – fiziskā īpašuma apdrošināšana

Ēkā nezināmu iemeslu dēļ pie pagraba izcēlās ugunsgrēks, sabojājot gan ēku, gan mantu.

Izmaksātā atlīdzība – 90 800 eiro



5. KRITUŠI SIVĒNI UN SIVĒNMĀTES

Apdrošināšanas veids – mājlopu apdrošināšana

Dažādu iemeslu dēļ (piemēram, novājināti sivēni, bruka, infarkts, meningīts, traumas u. c. cūku slimības) bojā gājuši sivēni un sivēnmātes.

Izmaksātā atlīdzība – 84 400 eiro





6. BOJĀTA KRAVA

Apdrošināšanas veids – kravas apdrošināšana

Ar kuģi atvestajā konteinerā konstatēta bojāta krava – saspiestas kastes un pelējums. Turklāt krava kavējusies.

Izmaksātā atlīdzība – 81 300 eiro



7. KRITUŠI SIVĒNI UN SIVĒNMĀTES

Apdrošināšanas veids – mājlopu apdrošināšana

Dažādu iemeslu dēļ (piemēram, bruķa, infarkts, meningīts, traumas u. c. cūku slimības) bojā gājuši sivēni, sivēnmātes un kuļļi.

Izmaksātā atlīdzība – 78 900 eiro



8. UGUNSGRĒKS DZĪVOJAMAJĀ ĒKĀ

Apdrošināšanas veids – fiziskā īpašuma apdrošināšana

Bojātas elektroinstalācijas dēļ izcēlies ugunsgrēks un ēka pilnībā nodegusi.

Izmaksātā atlīdzība – 69 400 eiro



9. AIZDEGUSIES SPECIĀLĀ TEHNIKA

Apdrošināšanas veids – speciālās tehnikas apdrošināšana

Iekrāvējam FUCHS 380 darbības laikā notika paš aizdegšanās, kā rezultātā tika bojāts dzinējs, elektroinstalācija u. c.

Izmaksātā atlīdzība – 67 700 eiro



10. CEĻU SATIKSMES NEGADĪJUMS

Apdrošināšanas veids – KASKO

Šoferim pie stūres palika slikti, viņš zaudēja samaņu, un tā rezultātā notika sadursme ar citu transportlīdzekli.

Izmaksātā atlīdzība – 66 300 eiro



Ar jūlija ciklona postījumiem saistītās atlīdzības pārsniegs **3.2 miljonus eiro**

Pēc 28. un 29. jūlija vētras, kas lielākos zaudējumus radīja Rīgā, Jelgavā un Jūrmalā, BALTA kopumā līdz šim saņēmusi vairāk nekā 2350 atlīdzību pieteikumu. Vairums jeb 80 % atlīdzību pieteikumu ir saistīti ar īpašumam nodarītiem postījumiem, bet 20 % – ar automašīnām nodarītiem bojājumiem un sniegto palīdzību uz ceļa. Kaut pieteikumu iesniegšanas temps salīdzinājumā ar pirmajām dienām pēc vētras ir palēninājies, BALTA turpina saņemt pieteikumus un paredzamā atlīdzību summa pārsniedz 3.2 miljonus eiro.

Ciklons, kas ar spēcīgām lietusgāzēm un vējgāzēm Latvijai no dienvidu puses pietuvojās 28. jūlija vakarā un turpināja plosīties aptuveni diennakti, nodarījis dažādus postījumus. Ir reģistrēts ievērojams skaits salīdzinoši nelielu bojājumu, piemēram, pamatīgā nokrišņu daudzuma dēļ īpašumā caur ārsienām iekļuvus lietus ūdens. Taču netrūkst arī tiešām apjomīgu postījumu: daudzi īpašumi plūdu dēļ atradušies ūdenī pat vairākas dienas, attiecīgi ir bojātas grīdas un mēbeles, var būt bojāti arī ēku pamati. Vairākiem īpašumiem ir bojāti jumti, bet kādam BALTA klientam vētra norāvusi visus uz jumta uzstādītos saules paneļus.

Tāpat vairākas automašīnas ir faktiski noslīkušas pazemes autostāvvietās vai arī nopietni cietušas krītošu koku dēļ. Līdz pat 40 auto draud norakstīšana, jo to dzinējs vai pat viss auto atradies zem ūdens, un šādos gadījumos auto atjaunošana ir laikietilpīga, dārga un ne vienmēr ar pozitīvu iznākumu. Turklāt bieži šajos gadījumos tiek zaudēta arī ražotāja garantija. Līdz šim esam saņēmuši jau vairāk nekā 240 transporta atlīdzību pieteikumus, un to skaits turpina pieaugt, kopējai atlīdzību rezervei sasniedzot jau 540 000 eiro. Arī palīdzību uz ceļa esam snieguši vairāk nekā 240 klientiem.



Vairāk nekā 3.2 miljoni eiro – plānotās atlīdzību izmaksas



Vairāk nekā **2350** atlīdzību pieteikumi



83 000 eiro – lielākā pieteiktā atlīdzība



770 BALTA klientiem jau izmaksātas atlīdzības vai sniegta palīdzība mājās/palīdzība uz ceļa



80 % atlīdzību pieteikumi par īpašumiem nodarītiem zaudējumiem



20 % atlīdzību pieteikumi par transportlīdzekļiem nodarītiem zaudējumiem



9 tūkstoši atlīdzību pieteikumi PZU grupai Baltijas valstīs



Līdzīgi kā pagājušā gada augusta vētrā, lielākā daļa pieteikumu ir par bojājumiem mājokļiem. BALTA ir piesaistījuši visus iespējamus cilvēkresursus, lai pēc iespējas ātrāk aprēķinātu zaudējumus mājokļiem un veiktu atlīdzību izmaksas. Šobrīd jau droši zinām, ka atlīdzība par bojājumiem mājokļiem netiks izmaksāta pavisam nelielai daļai klientu. Iemesli – nav veikta polises apmaksā, ir pieteikti bojājumi, kas radušies pirms vētras, vai arī cietušais objekts vispār nav bijis apdrošināts.

BALTA salīdzinājumā ar vairākiem citiem nozares kolēģiem šoreiz bija vieglākā situācijā, jo mājokļa apdrošināšanas gadījumā arī spēcīgu lietavu izraisītos plūdus uzskatām par plūdiem, tāpēc mums nenācās atkāpties no apdrošināšanas noteikumiem. Taču arī mēs esam daudz mācījušies no šiem dabas untumiem. Jau tuvākajā laikā plānojam veikt izmaiņas pārdošanas procesos, apdrošināšanas noteikumos un apdrošināšanas segumā, lai BALTA mājokļu apdrošināšanas klientiem arī turpmāk būtu ne vien skaidri apdrošināšanas noteikumi, bet arī pieejams plašākais segums būtiskākajos riskos. Septembra sākumā tiek plānotas mācības brokeriem, kur par šo visu izstāstīsim plašāk.

Ar pārliecību varam teikt, ka BALTA klienti ir labi pasargāti. Vairāk nekā 96 % no visiem mājokļu apdrošināšanas klientiem jau ir izvēlējušies segumu, kas paredz atlīdzināt vētras, lietavu un nokrišņu iekļūšanas ēkā radītos postījumus. Ņemot vērā Latvijas vēsturē iepriekš nepieredzētos ārkārtas apstākļus, BALTA izskatīs visus pieteikumus par 28. un 29. jūlija stiprā un ilgstošā lietuv izraisītajiem zaudējumiem un atbalstīs arī tos klientus, kuru mājokļu vai komercīpašuma apdrošināšanas līgumos nav paredzēta atlīdzība par šiem zaudējumiem. Tāpēc aicinām pieteikt visus dabas stihijas radītos zaudējumus.

Vētras laikā cietuši arī apdrošinātie sējumi. Neskatoties uz rekordlielo nokrišņu daudzumu, daudzviet jau pēc dažām dienām bija iespējams atsākt kulšanas darbus. Atlīdzības pieteikšanas brīdī bija iespējams secināt, ka ne visiem lauksaimniekiem būs ražas zudums, jo augi jau bija pilnībā nogatavojušies. Tomēr BALTA nolēma nepieņemt lēmumu bez lauka apskates, tāpēc piesaistīja agronomus, kas īsā laikā spēja apsekot bojātos laukus un novērtēt bojājumus. Jau pavisam drīz agronomu ekspertīzes dokumenti tiks iesniegti un pieņemti atlīdzību lietu lēmumi.

Komunikācijā lūdzam klientiem būt saprotošiem, jo, ņemot vērā lielo pieteikumu skaitu, zaudējumu novērtēšana var aizņemt vairāk laika kā ierasts. Aiciniet klientus iesniegt īpašuma bojājumu fotogrāfijas, brīvas formas zaudējumu aprēķinu, tāmi vai citu aktuālu informāciju www.balta.lv sadaļā Mana BALTA. Šis noteikti palīdzēs ātrāk pieņemt lēmumu un ļaus atlīdzību komandai koncentrēties uz pieteikumu apstrādi.

Svarīgākie fakti par ciklonu

- Spēcīgākās lietavas pēdējo 80 gadu laikā
- Vissmagāk skarta Rīga, Jūrmala, Jelgava, Pierīgas reģioni un daži novadi Zemgalē
- Lielākie nokrišņi Kalnciemā – 2 dienu laikā sasniegti 193mm, Rīgā – 118 mm
- Nokrišņu daudzums 28. un 29. jūlijā atbilst pat 2 mēnešu nokrišņu normai

*BALTA dati uz 06.08.2024.



Pirmais pusgads apdrošināšanas tirgū: vērojamas pozitīvas tendences, bet svinēt par agru

Kā rāda BALTA novērojumi, 2023. gads nedzīvības apdrošināšanas tirgū iezīmējās kā riska mazināšanas un sapratnes progresu gads, pieaugot sabiedrības risku izpratnei, vēlmei tos mazināt un apziņai, ka apdrošināšana ir jāiegādājas, pirms kaut kas noticis. Kādas bijušas apdrošināšanas tendences šī gada pirmajos sešos mēnešos, stāsta BALTA valdes loceklis Uldis Dzintars.



Ceļu satiksmes negadījumu skaits ietekmē OCTA tirgu

Katru gadu uz autoceļiem notiek traģēdijas, un arī šis gads diemžēl nav izņēmums, lai gan kopējais ceļu satiksmes negadījumu skaits ir samazinājies. Saskaņā ar Ceļu satiksmes drošības direkcijas statistiku šī gada sešos mēnešos salīdzinājumā ar tādu pašu periodu pērn tas sarucis par 7 %.

“Kopējam ceļu satiksmes negadījumu skaitam vērojams samazinājums, un to gandrīz varētu uzskatīt par iemeslu gaviļiem, ja vien jūnijs nebūtu nācis ar virkni smagu negadījumu. CSDD apkopotie dati liecina, ka šogad jūnijā satiksmes negadījumi prasījuši 17 dzīvības. Pat viens negadījums ir par daudz, un ceram, ka tendence traģēdiju skaitam uz mūsu ceļiem samazināties šogad tomēr turpināsies, un gada griezumā jūnija dati būs izņēmums. Ceļu satiksmes negadījumu skaita samazinājumam ir labvēlīga ietekme uz OCTA apdrošināšanas klientiem, jo apdrošinātajiem ir mazāk jāizmaksā apdrošināšanas atlīdzības, un tas kopumā kompensējis pieaugušo inflāciju autoremonta darbnīcās,” komentē BALTA valdes loceklis Uldis Dzintars. Eksperts norāda, ka Satiksmes ministrijas ierosinājumi par ātruma samazinājumu uz ceļiem primāri ir vērsti uz bojāgājušo un cietušo skaita samazinājumu, taču varētu papildus veicināt arī ceļu satiksmes negadījumu skaita kopējo kritumu un netieši atstāt klientiem pozitīvu ietekmi uz OCTA apdrošināšanas cenas aprēķinu.

“Jāpiebilst, ka jau pašlaik, salīdzinot trīs Baltijas valstis, PZU grupas ietvaros Latvijā ir vidēji zemākā OCTA cena privātpersonām, proti, Igaunijā OCTA polise šā gada pirmajos sešos mēnešos bijusi par 20% dārgāka, savukārt Lietuvā OCTA polise klientiem izmaksā pat par 40% vairāk nekā Latvijā,” stāsta Dzintars, piebilstot, ka cenu ietekmē dažādi faktori – sākot ar kopējo negadījumu skaitu katrā valstī un beidzot ar autoparka vecumu.

Skarbas stihijas pagaidām klusē, tomēr mājokļu apdraudējums pieaug

Šā gada pirmajā pusgadā dabas apstākļi ir bijuši salīdzinoši mēreni, bet, kā rāda iepriekšējo gadu pieredze, priecāties būtu par agru, jo nerēķināties ar pēkšņām stihijām nedrīkst – jau tagad redzam, ka vienu dienu ir liels karstums, bet nākamajā var atnākt stipras lietusskābes, un šādos apstākļos postošs negaiss ir tikai laika jautājums. ASV, kas no postošām dabas parādībām cieš biežāk un vairāk nekā Eiropa, atzīst, ka cilvēka dzīvībai bīstamākie ir tornado, bet krusas rezultātā sabiedrība cieš lielākos finansiālos zaudējumus. Pagājušajā gadā arī Latvija piedzīvoja lielgraudu krusu līdz 4,5 cm diametrā, kas izmaksāja daudzus miljonus eiro. Šogad Eiropā Latvijas pērnais rekords jau pārspēts: piemēram, jūlijā lielgraudu krusa Horvātijā sasniedza 9 cm diametrā, bet jūnijā krusas izmērs Itālijā bija pat 12 cm diametrā. Visticamāk, nav pamata cerēt, ka Latvijai pašā karstākajā negaisu sezonā krusa ies secen un jau jūlija mēnesī mēs redzam ekstrēmākas dabas parādības un postījumus.

Eiropas institūcijas uzrauga, lai sabiedrībai būtu iespējams apdrošināties pret šādiem dabas riskiem, un cenšas novērst šķēršļus, kur tas nav iespējams. Latvijā iespējas apdrošināties pret dabas un citiem riskiem ir plašas un pakalpojums ir pieejams. Izņēmums varētu būt apbūves vietas, kuras regulāri applūst un nav atbilstošas būvniecībai, kur varētu būt grūtības atrast apdrošinātāju, kas gatavs uzņemties tik augstu risku. Daudzās pasaules vietās šī problēma ir vēl izteiktāka un valsts to risina, dibinot speciālus fondus vai pati uzņemoties risku, kā tas notiek Kalifornijā, kur arvien vairāk apdrošinātāju atsakās veikt mājokļu apdrošināšanu.

“Neskatoties uz dabas apstākļiem, mājokļu apdrošināšanas klienti šogad pieredzēja citas situācijas, ko mēs palīdzējām atrisināt. Lielākais atlīdzību gadījumu skaita pieaugums mājokļa apdrošināšanā bija par ūdens un šķidrums noplūdi, kas pieauga par 44 % salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu. To veicināja arī janvāra stiprais sals, kura laikā, sasilstot cauruļvadiem vai apkures sistēmai, radās gana lieli zaudējumi,” skaidro Uldis Dzintars. Kopumā fiksēti 967 šādi gadījumi ar vidējo zaudējumu summu 1700 eiro apmērā. Salīdzinājumam – 2023. gadā vidējā atlīdzība bija 1200 eiro. Vidējās atlīdzības pieaugums vērojams arī uguns izraisītiem zaudējumiem, šogad sasniedzot 28 000 eiro, kas ir nozīmīgs pieaugums salīdzinājumā ar 20 000 eiro gadu iepriekš. Uguns izraisītas nelaimēs ir visaugstākā vidējās atlīdzības summa, ja neskaita lielgraudu krusas nodarīto postu, bet tie notiek retāk nekā ūdens noplūde. BALTA mājokļu klientiem vidēji notiek 3 ugunsgrēki nedēļā.



“Kopumā dati liecina, ka apdraudējums mājoklim un ēkai pieaug, tāpēc aicinātu cilvēkus laikus apdrošināt savus īpašumus. Mūsu klientu aptaujas liecina, ka kvalitatīva mājokļa apdrošināšana maksā lētāk, nekā daudzi domā, un to var atļauties lielākā daļa sabiedrības. Turklāt maksājumus var sadalīt pa mēnešiem, tādēļ klientam tikai atliek spert pirmo soli polises iegādei,” aicina Uldis Dzintars.



Pārmaiņu laiks uzņēmumu īpašuma risku vadībā

“Vēl pirms septiņiem, astoņiem gadiem mūsu poļu kolēģi stāstīja, ka Polijā apstākļi ir mainījušies: pieaugušas uzņēmumu rūpes par savu īpašumu drošību, un sāk veidoties prakse nopietni plānot drošības un risku mazināšanas risinājumus jau projekta būvniecības stadijā. Latvijā tolaik situācija bija pavisam citāda, un lielākā daļa uzņēmumu izpildīja tikai likumā noteiktās drošības prasības, nevēloties apzināties un vadīt riskus. Šķiet, nu pārmaiņu laiks iestājies arī pie mums,” saka Uldis Dzintars. Viņš norāda – iemesls ir lielu vēsturisko atlīdzību izmaksas, kas vērojamas kādā no tautsaimniecības nozarēm, kur izmaksas ievērojami pārsniedz iekasēto prēmiju apjomu. Pieredzēto zaudējumu rezultātā daļa apdrošinātāju atsakās veikt apdrošināšanu, bet citi apdrošina, ja ir īstenoti noteikti soļi drošības uzlabošanai, kas var arī nozīmēt ēku pārbūves. Protams, daudz izdevīgāk ir vajadzīgos risinājumus paredzēt jau projektēšanas stadijā.

“Pieaugot uzņēmumiem piederošo aktīvu – gan ēku, gan iekārtu – apmēram un vērtībai, kas ugunsgrēka gadījumā rada lielus zaudējumus, ir svarīgi neļaut mantai burtiskā nozīmē izkūpēt gaisā, bet ieviest risinājumus, kas novērš riska iestāšanos, vai, ja risks tomēr iestājies, samazina iespējamus zaudējumus,” uzsver BALTA valdes loceklis Uldis Dzintars.



23 šuves un 3 nogriezti pirksti: negadījums piemājas dārzā, nevis gaterī

Vasara ir aktīvs remontu, labiekārtošanas un arī atpūtas laiks, kad darba rūķi labprāt rosās dobēs un siltumnīcās, krāso, labo un zāgē un bauda labi padarīta darba augļus sakoptā pagalmā pie grila. Taču gan ar darbošanos saistītās, gan vaļasbrīžu aktivitātes var izrādīties gana riskantas: ik gadu desmitiem cilvēku vērsas pie apdrošinātājiem ar grieztām, plēstām brūcēm, sasitumiem un apdegumiem, kas gūti, rosoties vasaras darbos. BALTA pērn par šādām traumām izmaksājusi vairāk nekā 30 000 eiro, bet šogad no marta līdz Jāņiem – jau virs 14 000 eiro. Turklāt pieteikumi par jūnija un jūlija traumām vēl ir gaidāmi.

“Lielākoties vasaras remontdarbu un dārza darbu laikā tiek gūtas dažādas grieztas brūces, pirkstu un kāju traumas, sasitumi. Cilvēki kļūst par dārza šķēru, zāģu un zāles pļāvēju upuriem, un traumas var būt smagas. Katru gadu BALTA

saviem klientiem izmaksā vairākus desmitus tūkstošu eiro atlīdzībās par šādi gūtām traumām. Vasara ir skaists laiks, kuru vēltīt gan visu gadu atlikto darbu apdarīšanai, gan atpūtai, taču arī šajā sezonā steiga, paviršība un neapdomība ir cilvēka lielākais ienaidnieks,” atgādina BALTA nelaimes gadījumu produkta vadītāja un risku parakstītāja Ludmila Ščegoļeva.



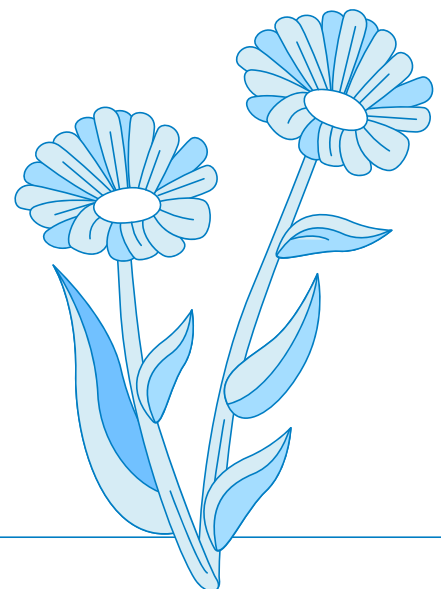
Tādas traumas kā, strādājot dārzā, ar zāģi savainoti roku pirksti, zāles pļaušanas laikā traumēti kāju pirksti vai, neuzmanīgi rīkojoties ar degšķidrumu, izraisīti apdegumi pie grila ir vasaras klasika. Kādam BALTA klientam, pļaujot pie mājas zālienu, gadījiesies straujāka izkaptis kāta noslīdēšana un rezultātā – griezums apakšstilbā. Kāds cits strādājis siltumnīcā, aizķēries, kritis uz loga, to izsitis un sagriezies. Vēl kāds klients zāģējis koku, uz mirkli zaudējis modrību un iezāģējis kājā; slimnīcā viņam uzliktas 23 šuves. Pat tādā šķietami komiskā situācijā kā nātru ravēšana dārzā var izrādīties, ka lekni noaugusi nātre ir stiprāka par pašu rāvēju un kritienā var gūt nepatīkamus un it nemaz smieklīgus sasitumus. Īpaši smags gadījums šogad bijis cilvēkam, kurš uzkāpa uz zāģa un nogriezta trīs kāju pirkstus, viņam izmaksātā atlīdzība par ārstēšanos un amputāciju pārsniedza 4000 eiro, un ir paredzams, ka tai sekos arī izmaksa par invaliditātes iestāšanos.

Bīstamas situācijas var viegli veidoties ugunsgrāku un grilu tuvumā. Tā kā vasarā daudzi labprāt gatavo ārā, gaļas cepšana uz karstām oglēm ir viens no iecienītākajiem paņēmieniem. Nereti, aizdedzinot grilu, cilvēki neuzmanīgi rīkojas ar degmaisījumiem un iedzīvojas apdegumos. Arī bērni, kas atstāti bez pieskatīšanas, mēdz ar rokām pieķerties vai netišām piegrūsties karstam grilam vai iesmiem.

“Par bērnu drošību vasarā ir jārūpējas īpaši, jo tas ir aktīvas atpūtas, fizisku aktivitāšu un āra rotaļu laiks, kad gūt dažādas traumas ir pavisam viegli. Taču arī pieaugušajiem būtu ieteicams sargāt sevi un apkārtējos no nelaimes gadījumiem, bet kā uzticamu drošības spilvenu, ja nelaime tomēr notikusi, izmantot apdrošināšanu,” aicina Ludmila Ščegoļeva.

Lai pasargātu sevi dārza darbu un atpūtas laikā, BALTA iesaka:

- izmanto remontdarbiem paredzētas atbilstošas iekārtas un uzturi tās darba kārtībā;
- lieto atbilstošus individuālos aizsardzības līdzekļus (cimdus, austiņas, ķiveri, speciālus apavus);
- ja plāno darbināt grilu vai veikt remontdarbus, kas saistīti ar uguns riskiem, sagatavo ugunsdzēsības līdzekļus un seko, lai ugunsdzēsības aparāts vienmēr būtu pa rokai;
- grilu novieto uz stabilas virsmas un drošā attālumā no ēkas un žoga, lai, vējam uzpūšot, dzirksteles neizraisītu ugunsgrēku;
- grila iekurināšanai izmanto tikai šim nolūkam paredzētos degšķidrumus;
- pieskati bērnus, lai tie netuvotos grilam, un turi degšķidruma pudeles un ugunsbīstamus priekšmetus viņiem nepieejamā vietā; atceries, kur meklēt palīdzību! Zvani uz ārkārtas palīdzības izsaukumu numuru 112, ja rodas briesmas dzīvībai, veselībai, drošībai, apkārtējai videi vai īpašumam, vai 113, ja nepieciešama neatliekamā medicīniskā palīdzība.





Vētras spēks: desmitiem izpostīto īpašumu visā Latvijā

Dabas stihijas Latvijā vairs nav unikāls un rets notikums – spēcīgs vējš un krusa katru gadu nodara ievērojamus postījumus nekustamajam īpašumam, sējumiem un automašīnām. 2023. gadā piedzīvotas četras postošas vētras, kuru rezultātā BALTA atlīdzībās izmaksājusi vairāk nekā 6 miljonus eiro, kas ir vairāk nekā iepriekšējos 10 gados kopā. Šogad jūnija beigās un jūlija sākumā par dabas stihiju postījumiem pieteikto atlīdzību skaits trīs dienu laikā sasniedzis vairākus desmitus.

Visvairāk vētra plosījusi Rēzeknē, Rīgā, Valmierā, Cēsu, Aizkraukles, Olaines un Ādažu novados. Stipras lietusgāzes, spēcīga vēja nolauzti zari, nogāzti koki, sētas un pat skursteņi, pa gaisu nesti dažādi sadzīves priekšmeti un siltumnīcas – vētras laikā var tikt pamatīgi izpostīti īpašumi, apskādētas ēkas, elektrolīnijas un sadzīves priekšmeti.



Kādam BALTA klientam spēcīgs vējš ar milzīgām lietus šaltīm aizpūtis virs baseina zemē nostiprinātu saliekamo nojumi 9 kvadrātmetru platībā, pie tās novietotu saliekamo plastmasas galdu ar metāla krēsliem un līdzās esošo batutu ar aizsargtīklu, kā arī gāzes grilu. Pēc negaisa konstatēts, ka gandrīz visiem priekšmetiem radīti būtiski bojājumi, kas liedz to drošu vai pilnvērtīgu turpmāku ekspluatēšanu – izrauti stiprinājumi, izplēsti caurumi, saliektas konstrukcijas.

Citam klientam stipra lietus laikā uzņēmuma telpās no griestiem sācis tecēt ūdens, appludinot lielāko daļu telpu un sabojājot dokumentus, mēbeles un biroja tehniku. Bet vēl kāds iesniedzis pieteikumu par sabojātu logu – stipru vēja brāzmu laikā klients izdzirdējis plīstoša stikla šķindoņu vannasistabā un konstatējis, ka vējš iemetis logā nelielu akmeni, saplēšot ruti. “Tie ir tikai daži piemēri, šādu gadījumu pēc katras spēcīgākas vētras ir ļoti daudz un ēku īpašniekiem izmaksā gana dārgi,” saka BALTA Privātā īpašuma produktu vadītājs Arnolds Linītis.

“2023. gadā, iestājoties dabas riskiem, vidējais zaudējumu apmērs ir bijis 1800 eiro nekustajam īpašumam un 700 eiro iedzīvei, bet amplitūda var būt ļoti plaša. Patiesie zaudējumi vēl tiek novērtēti, bet, piemēram, pērn lielākais krusas nodarītais postījums privātīpašumam sasniedzis gandrīz 100 000 eiro. Pagājušajā gadā tieši nepieredzēti spēcīga krusa izraisīja vislielākos zaudējumus, sabojājot gan neskaitāmus ēku jumtus, logus un saules paneļus, gan automašīnas. Sākoties vasaras negaisu sezonai, ir svarīgi būt apdrošinātam, jo negaiss ir neprognozējams un var iecirst pamatīgu un neplānotu robu budžetā,” atgādina Arnolds Linītis.

Lai pasargātu īpašumu no vētras postījumiem, BALTA iesaka:

- sekot līdzi meteorologu brīdinājumiem un ieklausīties tajos; laikus novietot drošā vietā ārā mēbeles un citus priekšmetus no pagalma vai balkona;
- cieši aizvērt logus un durvis;
- savlaicīgi uzlādēt visas nepieciešamas elektroierīces;
- novietot auto aizvēja pusē, bet vislabāk zem nojumēm, garāžās un citās vietās ar jumtu;
- apdrošināt īpašumu un auto;
- pats svarīgākais – rūpēties par savu drošību dabas stihiju laikā, tāpēc vētras laikā ieteicams palikt telpās un raudzīties, lai arī tuvinieki būtu drošībā.





Eksperts: motociklista riski uz ceļa – ne tikai sadursmes

Kā ierasts, siltajos pavasara un vasaras mēnešos, kad norit aktīvā moto sezona, tiek fiksēts arī lielākais negadījumu skaits. Latvijas Transportlīdzekļu apdrošinātāju biroja (LTAB) dati rāda, ka katru gadu no maija līdz septembrim notiek pat vairāk nekā 80 negadījumu mēnesī ar motociklu iesaisti. BALTA izmaksāto atlīdzību statistika liecina, ka visbiežākie negadījumu iemesli ir nobraukšana no brauktuves, nesaduroties ar citu spēkratu, un sadursmes, uzbraucot kādam objektam. Taču neskatoties uz to, ka sadursmēs ar citiem transportlīdzekļiem cieš tikai 16% motociklu, šādās avārijās gūtās traumas var būt ļoti smagas.



Lielākā problēma – pārgalvība

Saskaņā ar Ceļu satiksmes drošības direkcijas (CSDD) datiem šī gada aprīlī Latvijā reģistrēti 25 ceļu satiksmes negadījumos ievainotie, kas satiksmē piedalījušies ar motociklu vai triciklu; viens no tiem guvis smagas traumas. Jaunā moto sezona ir prasījusi arī viena braucēja dzīvību.

Paula Stradiņa Klīniskās universitātes slimnīcas (PSKUS) Neatliekamās medicīnas centra vadītājs, Starptautiskās motosporta federācijas Medicīnas komisijas loceklis Dr. Roberts Fūrmanis atgādina: motocikls ir mazāk aizsargāts satiksmes dalībnieks, kura drošību uz ceļa ietekmē virkne dažādu faktoru – motocikla veids un tehniskais stāvoklis, vadītāja prasmes un izvēlētais braukšanas ātrums, ekipējums, ceļa segums, laikapstākļi, citu vadītāju uzmanība, jo motociklu var itin viegli nepamanīt. Kritiens vai sadursme ar citu satiksmes dalībnieku motociklistam var beigties ar visplašāko ievainojumu spektru – no nobrāzumiem līdz politraumām, kas ir izplatītākās moto negadījumu sekas, un letālam iznākamam.

“Kopumā novēroju, ka atbildīgums pret savu un apkārtējo drošību aug – arvien retāk redzami pārgalvīgi braucēji, kas milzīgā ātrumā nesas garām pa šoseju. Motociklisti arī pievērš vairāk uzmanības atbilstošam ekipējumam ar aizsargelementiem, kas pasargā kritiena brīdī, – ķiveri, cimdiem, zābakiem, ceļgalu, elkoņu un muguras sargiem. Tomēr joprojām visbiežākais negadījumu iemesls ir pārgalvība: nepareizi izvēlēts braukšanas ātrums, distance vai intervāls, savu spēju pārvērtēšana, pāragra sezonas uzsākšana, nepiemērotas ķiveres valkāšana. Kā rāda pieredze, paši pārgalvīgākie braucēji ir tie, kuriem nemaz nav atbilstošas kategorijas vadītāja apliecības, kas ļautu piedalīties satiksmē ar motociklu,” novērojis Dr. Roberts Fūrmanis.

Netaupīt ekipējumam, ja var atļauties nopirkt braucamrīku

Ārsts norāda – viena lieta ir braukt ar motociklu trasē, kur ir kontrolēti apstākļi un atbilstoša vide, kaut arī pat kontrolētos apstākļos var gūt smagas traumas; pavisam cita – piedalīties ielu satiksmē kopā ar autovadītājiem, bērniem uz velosipēdiem, gājējiem un mammām ar bērnu ratiņiem. “To, cik skumji var beigties nepārdomāta braukšana, ilustrē gan sabiedrībā plašu rezonansi guvušais negadījums uz Akmens tilta, kurā gāja bojā motocikla vadītājs, gan nesen kontrolētos apstākļos noticis negadījums, kad jauns cilvēks guva smagu traumu, kas atstās sekas uz visu atlikušo dzīvi. Droši vien daudz neķļūdišos, sakot, ka vairākums motociklu vadītāju pārsniedz atļauto braukšanas ātrumu. Tas nav pareizi, bet tā notiek, jo tieši motocikla mobilitāte daudziem liek izvēlēties šo transportlīdzekli. Taču jautājums, kur un kādos apstākļos vadītājs to dara, lai neapdraudētu ne sevi, ne citus,” pārdomās dalās ārsts.

Viņš iesaka ikvienam motociklistam rūpēties par elementāru drošību: neuzsākt sezonu pāragri, pirms asfalta temperatūra sasniegusi noteiktu līmeni, kas ļauj riepām pilnvērtīgi pildīt savu funkciju, kā arī vienmēr pārbaudīt motocikla tehnisko stāvokli, it sevišķi riepu kvalitāti, un izvēlēties atbilstošu ekipējumu.



Vējistikli miljona vērtībā: ceļu remontdarbu apstākļos tiek bojāti tūkstošiem vējistiklu

Kā ierasts, vasarā visā Latvijā notiek intensīvi remontdarbi uz ceļiem, kas nozīmē nekvalitatīvu ceļa segumu, daudz sīku šķembu un olišu – un arī daudz sasistu automašīnu vējistiklu. BALTA šogad atlīdzībās izmaksājusi jau 1,1 miljonu eiro, bet īstā “vējistiklu sezona” vēl tikai sākas.

Pietiek ar sīka oliša trāpījumu auto vējistiklā, lai radītu nopietnus bojājumus, jo pat vismazākā plaisa gaisa temperatūras izmaiņu, auto vibrācijas un deformācijas ietekmē var izplesties. Gadu no gada vasaras sezonā, sākoties ceļu remontiem, strauji aug par sasistiem vējistikliem pieteikto atlīdzību skaits; tāpat vasarā daudzi regulāri mēro ceļu uz lauku mājām, nereti braucot pa grants segumu, kur “noķert” vējistiklā kādu olīti ir pavisam vienkārši.



BALTA šogad atlīdzībās par vējistiklu bojājumiem izmaksājusi jau 1,1 miljonu eiro, vidējai atlīdzībai sasniedzot 544 eiro, bet, ja mašīna ir jaunāka par trim gadiem, – pat 735 eiro.

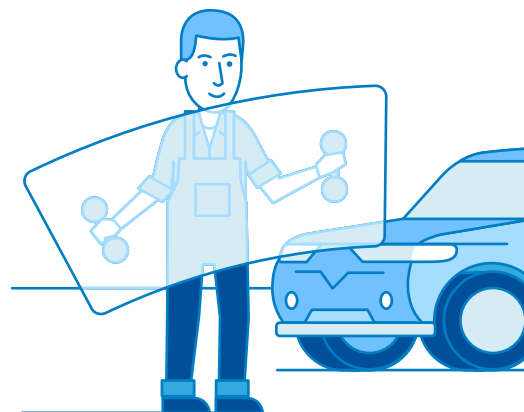
“Vējistiklu bojājumiem ir izteikti sezonāls raksturs – tiklīdz sākas vasara un remontdarbi, tā arī pieteikumu skaits strauji pieaug. Šogad maijā BALTA izmaksājusi 550 atlīdzību, un tas ir apmēram tikpat daudz kā pērn šajā laikā. Tātad varam secināt, ka tā ir problēma, ar kuru saskaramies katru gadu, un nav paredzams, ka nākotnē kaut kas varētu mainīties. Vienīgais veids, kā autobraucēji var pasargāt savu auto, ir maksimāli izvairīties no ceļiem, uz kuriem notiek remontdarbi, izvēlēties atbilstošu distanci un braukšanas ātrumu, kā arī parūpēties par finansiālu drošības vairogu – apdrošināšanu,” saka BALTA Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs Kristaps Liecinieks.

Ar bojātu vējistiklu piedalīties satiksmē ir bīstami, jo pat šķietami kosmētiski bojājumi var ietekmēt redzamību un liegt iespēju iziet ikgadējo tehnisko apskati. Vējistiklus var veiksmīgi remontēt, tomēr būtiska ietekme uz kvalitatīvu rezultātu ir tam, cik drīz pēc negadījuma tiek veikts remonts – tas jāpaspēj uzreiz pēc bojājuma rašanās. Tādējādi tiek samazināta iespēja, ka bojājums izpletīsies vai piepildīsies ar netīrumiem, kas traucē veikt remonta procesu: pirms īpaša polimēra iepildīšanas bojājuma vietā tā ir rūpīgi jāattīra no smiltīm, gružiem un sīkām stikla lauskām; jo senāks bojājums, jo sarežģītāk šo procesu īstenot.

Kā rīkoties, lai pasargātu sava auto vējistiklu?

Lai pasargātu savu auto no nepatīkama bojājuma, BALTA iesaka rūpīgi izvēlēties braukšanas ātrumu ceļu posmos, kur notiek remontdarbi, – ātruma ierobežojumi paredzēti tam, lai pasargātu auto no šķembu radītiem bojājumiem. Braucot pa grants un zemes ceļiem, kā arī ceļa posmos, kur notiek remontdarbi, auto būs labāk pasargāts, ja:

- izvēlēsies ceļa segumam un laika apstākļiem atbilstošu distanci ar priekšā braucošajiem auto;
- samazināsi braukšanas ātrumu, īpaši brīdī, kad tuvojas pretimbraucoša automašīna;
- zinot, ka noteiktā ceļa posmā notiek remontdarbi, iespēju robežās pārplānosi braucienu, lai izvairītos no nonākšanas sīku akmeņu un šķembu krustugunīs.





1. augustā pabeigta Bonus - malus sistēmas reorganizācija

2024. gada 1. augustā beigusi darboties esošā Bonus - malus (BM) sistēma, transformējot to uz centralizētu apdrošināšanas vēstures datu sniegšanas servisu bez sarežģītiem algoritmiem un formulām, kas padarīja līdzšinējo BM sistēmu grūti uztveramu. Tas tiek darīts, arī lai atvieglotu informācijas apmaiņu starp Zaļās kartes sistēmas dalībvalstīm.

Vērtējot klientu riskus, apdrošinātāji joprojām ņems vērā transportlīdzekļa īpašnieka vai reģistrētā turētāja apdrošināšanas vēsturi, kas ietver līdzšinējo apdrošināšanas gadījumu un apdrošināšanas dienu skaitu rādītājus, kā arī citus kritērijus / riska faktoros, kuri ir katra apdrošinātāja ziņā (piemēram, dati par īpašnieka soda punktiem, transportlīdzekļa izmantošanas mērķis un vieta u.tml.). Personas apdrošināšanas vēsturē tiks apkopoti dati kopš 2004. gada 1. maija un tie bez maksas būs pieejami Latvijas Transportlīdzekļu apdrošinātāju birojs (turpmāk – LTAB) tīmekļa vietnē www.ltab.lv un LTAB OCTA lietotnē, visiem transportlīdzekļa īpašniekiem vai reģistrētajiem turētājiem.



“Latvijā līdz šim pastāvošā BM sistēma bija balstīta uz komplikētiem algoritmiem un formulām, kas padarīja to grūti uztveramu. Līdz ar BM sistēmas transformāciju, apdrošināšanas vēstures datu atspoguļošana tiks īstenota vienkāršā un saprotamā veidā. Tiks atspoguļots apdrošināšanas dienu un izraisīto apdrošināšanas gadījumu skaits par periodu kopš 01.05.2004. par visiem transportlīdzekļiem, kam persona būs reģistrēta kā īpašnieks vai turētājs,” informē LTAB valdes priekšsēdētājs Jānis Abāšins.

Līdzšinējā BM sistēma nodrošināja apdrošināšanas vēstures datu, - izraisīto ceļu satiksmes negadījumu (apdrošināšanas gadījumu) un apdrošināšanas dienu skaitu, pārskatīšanu reizi gadā par pēdējiem 11 gadiem. Turpmāk personas apdrošināšanas vēstures datu atjaunošana tiks veikta katru dienu, par periodu kopš 01.05.2004.

“BM sistēmas reorganizācija neietekmēs to kā apdrošinātāji noteiks apdrošināšanas prēmijas (polises cenu), jo tāpat kā līdz šim, katrs apdrošinātājs patstāvīgi vērtēs klienta apdrošināšanas risku un noteiks apdrošināšanas prēmijas apmēru,” skaidro LTAB valdes priekšsēdētājs.

1. Kāpēc tiek reorganizēta BM sistēma?

Latvijā līdz šim pastāvošā BM sistēma bija balstīta uz komplikētiem algoritmiem un formulām, kas padarīja to grūti uztveramu. Līdz ar BM sistēmas transformāciju, apdrošināšanas vēstures datu atspoguļošana tiks īstenota vienkāršā un saprotamā veidā. Tiks atspoguļots apdrošināšanas dienu un izraisīto apdrošināšanas gadījumu skaits par periodu kopš 01.05.2004. par visiem transportlīdzekļiem, kam persona būs reģistrēta kā īpašnieks vai turētājs.

2. Vai, aprēķinot OCTA cenu, apdrošinātāji arī turpmāk ņems vērā apdrošināšanas vēsturi?

Apdrošinātāji joprojām ņems vērā transportlīdzekļa īpašnieka vai reģistrētā turētāja apdrošināšanas vēsturi, kas ietver līdzšinējo apdrošināšanas gadījumu un apdrošināšanas dienu skaitu rādītājus, kā arī citus kritērijus/riska faktoros, kuri ir katra apdrošinātāja ziņā (piemēram, dati par īpašnieka soda punktiem, transportlīdzekļa izmantošanas mērķis un vieta u. tml.).

3. BM sistēma paredzēja, ka vienam īpašniekam piederošie dažādas kategorijas transportlīdzekļi tika iedalīti savā BM klasē. Vai šī pieeja varētu mainīties?

Tiks atspoguļots apdrošināšanas dienu un izraisīto apdrošināšanas gadījumu skaits visiem transportlīdzekļiem, kam persona būs reģistrēta kā īpašnieks vai turētājs.

4. Vai BM reorganizācija ietekmēs OCTA cenas?

BM sistēmas reorganizācija neietekmēs to, kā apdrošinātāji noteiks apdrošināšanas prēmijas (polises cenu), jo, tāpat kā līdz šim, katrs apdrošinātājs patstāvīgi vērtēs klienta apdrošināšanas risku un nosaka apdrošināšanas prēmijas apmēru.

5. Par kādu periodu apskatāma personas apdrošināšanas vēsture, un kādēļ tieši kopš šī brīža?

Ikvienas personas apdrošināšanas vēsture būs apskatāma no 01.05.2004., kad Latvijā stājās spēkā ES Direktīva un tika pieņemts jauns OCTA likums.

6. Kas notiek ar apdrošināšanas vēsturi, kas personai uzkrāta pirms 01.05.2004.?

Ja personai apdrošināšanas vēsture sāka veidoties pirms 01.05.2004., tā tomēr netiks uzrādīta, jo šie vēsturiskie dati nav savietojami ar apdrošināšanas vēstures uzskaiti, kas sākas ar 01.05.2004.

7. Kur var iepazīties ar personas apdrošināšanas vēsturi, un vai tas ir maksas pakalpojums?

Ar personas apdrošināšanas vēsturi bez maksas var iepazīties LTAB tīmekļa vietnē (www.ltab.lv), LTAB OCTA lietotnē vai pieprasot izziņu par personas apdrošināšanas vēsturi.

8. Vai apdrošināšanas vēsture veidojas arī tad, ja persona ir auto turētājs?

Jā, apdrošināšanas vēsture personai veidosies arī tad, ja tā ir reģistrēta kā kāda transportlīdzekļa turētājs. Vienlaikus apdrošināšanas vēsture par šo transportlīdzekli veidosies arī transportlīdzekļa īpašniekam.

9. Kā noskaidrot, cik labs vadītājs es esmu, cik bieži CSNg izraisa vidējais vadītājs?

Jo vairāk Jūsu apdrošināšanas vēsturē ir apdrošināšanas dienu un mazāk apdrošināšanas gadījumu, jo labāka ir Jūsu apdrošināšanas vēsture. LTAB nevērtē, cik labs vai slikts ir katrs konkrētais vadītājs.

10. Kas notiks ar manu līdzšinējo BM klasi? Vai mana līdz šim nopelnītā labā (7.–17.) BM klase vairs netiks ņemta vērā?

Visi dati par personas līdzšinējo apdrošināšanas vēsturi saglabāsies un būs pieejami apdrošinātājiem. Jo labāka ir personas līdzšinējā uzkrātā apdrošināšanas vēsture, jo augstāk to novērtē apdrošinātājs, izvērtējot klienta risku.

11. Ko darīt, ja manā apdrošināšanas vēsturē ir ieviesusies kļūda? Kā to var koriģēt?

Kļūdu gadījumos lūdzam vērsties LTAB, sūtot e-pastu uz support@ltab.lv.



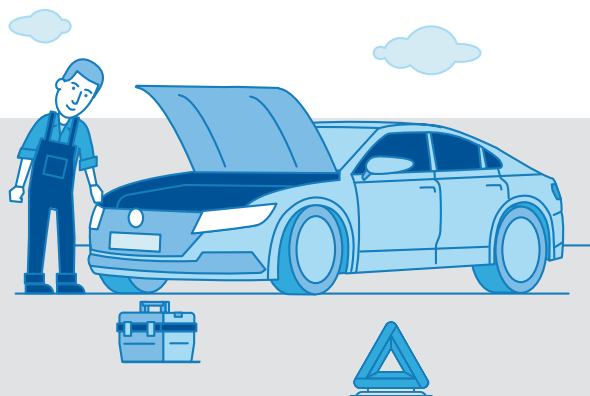
2024. gada 1. augustā beidz darboties esošā Bonus Malus (BM) sistēma, transformējot to uz centralizētu apdrošināšanas vēstures datu sniegšanas servisu bez sarežģītiem algoritmiem un formulām, kas padarīja līdzšinējo BM sistēmu grūti uztveramu.



Līdz šim BM sistēma nodrošināja apdrošināšanas vēstures datu, - izraisīto ceļu satiksmes negadījumu (apdrošināšanas gadījumu) un apdrošināšanas dienu skaitu, uzskaiti par pēdējiem 11 gadiem, aprēķinot BM klasi. BM klašu pārrēķins tika veikts vienu reizi gadā un transportlīdzekļu īpašnieki vai turētāji tika grupēti 17 BM klasēs.



Turpmāk apdrošināšanas vēstures dati tiks atspoguļoti par slēgtajiem apdrošināšanas līgumiem un izraisītajiem ceļu satiksmes negadījumiem sākot ar 01.05.2004.



Apdrošināšanas vēsture veidosies par visu kategoriju transportlīdzekļiem, kuriem nepieciešama OCTA, neatkarīgi no tā, vai persona ir reģistrēta kā īpašnieks vai turētājs. **Apdrošināšanas vēstures dati tiks atjaunoti katru dienu.**



Ar personas apdrošināšanas vēsturi bez maksas var iepazīties LTAB mājaslapā (www.ltab.lv) un LTAB OCTA lietotnē.



Ja apdrošināšanas vēsturē datos ir pamanīta kļūda, lūdzam par to informēt LTAB, sūtot pieteikumu uz e-pasta adresi: support@ltab.lv



KLIENTU ĒRTĪBĀM



Palīdzības izsaukšana – tagad arī **neapdrošinātām personām**

Mēs, BALTA, ik dienu rūpējamies par mūsu klientu drošību, taču šobrīd esam gājuši soli tālāk un piedāvājam izsaukt drošu un uzticamu palīdzību ne tikai mūsu klientiem.

Sadarbībā ar mūsu ilggadējiem partneriem piedāvājam šādus palīdzības pakalpojumus arī neapdrošinātām personām:



Palīdzība uz ceļa – plīsusi riepa, ielieta nepareiza degviela, ziemas salā nav iespējams iedarbināt motoru, nepieciešama auto evakuācija u. c.



Palīdzība mājās – sertificētu meistaru atbalsts avārijas situācijās, piemēram, plīsusi ūdens caurule, aizbloķējušās durvis, sācis sprakšķēt elektrības kontakts u. c.



Ceļotājiem ārzemēs – konsultācijas, koordinēšana un izdevīgākā pakalpojuma sniedzēja ieteikšana medicīniskās palīdzības vai repatriācijas vajadzības gadījumā ceļojuma laikā.

Lai izsauktu palīdzību, zvani pa tālruni **675 333 75** vai BALTA mobilajā lietotnē spied pogu “**Izsaukt palīdzību**” un izvēlies atbilstošo pakalpojuma veidu. Tālāk tiks novirzīts pie BALTA sadarbības partnera, kas nodrošinās augstas kvalitātes pakalpojumu ar garantiju.



Ņem vērā, ja neesi BALTA klients ar polisē iekļautiem palīdzības pakalpojumiem, šie pakalpojumi ir par maksu, par ko vienosieties ar pakalpojuma sniedzēju.

Gadījumā, ja lietotnē neredzi pogu “Izsaukt palīdzību”, atjaunini lietotni tālrunī.





Uzsākts pilota pilotprojekts - veselības atlīdzības saņemšana vien **3 minūtēs!**

Mēs zinām, ka klientiem svarīga ir ne tikai kvalitāte, bet arī ātrums, gan iegādājoties polisi, gan saņemot apdrošināšanas atlīdzību. BALTA nepārtraukti strādā pie uzlabojumiem šajā jomā, ieviešot arvien jaunas inovācijas. 2021. gadā izveidojām Abonēto polisi, lai klients varētu automātiski veikt maksājumus, tikai reģistrējot maksājumu karti. Šogad ieviesām apmaksas pogu e-pastā, lai klients varētu uzreiz ērti apmaksāt polisi internetbankā. Un mēs neapstājamies! Šobrīd esam uzsākuši pilotprojektu – atlīdzības saņemšana vien 3 minūtēs.



Mēs maksājam, turklāt – zibenīgi!

Nauda kontā mazāk nekā 3 minūtēs? Jā, ir nepieciešamas tikai dažas minūtes, lai BALTA veselības apdrošināšanas klienti reģistrētu atlīdzību un saņemtu naudu savā kontā, turklāt drīzumā plānojam šo laiku saīsināt līdz 1 minūtei! Lai gan izklausās neiespējami, BALTA pilotprojekta rezultāti pierāda pretējo, un pirmās klientu atsauksmes liecina, ka ērta atlīdzības pieteikšana un ātra atlīdzības izmaksa ir viena no galvenajām lietām, ko klienti sagaida no sava apdrošinātāja.

“Par vīru mēdz spriest pēc cepures, par apdrošinātāju – pēc atlīdzības izmaksas ātruma, un jau šobrīd pēc klientu sajūsmas pilnajām atsauksmēm redzam, ka tā patiešām ir. Ātra atlīdzību izmaksa, mūsaprāt, ir apliecinājums klientam dotajam solījumam būt līdzās un rūpēties par būtisko – ātri un nemanāmi,” stāsta Jaroslava Tomaševiča, BALTA produktu attīstības un ātro atlīdzību pilotprojekta vadītāja.

Inovatīvi risinājumi nodrošina ātrākās atlīdzību izmaksas tirgū

Atlīdzību izmaksu vien dažās minūtēs nodrošina ieviestie tehnoloģiskie risinājumi – BALTA automātiski izskatīto un izmaksāto veselības apdrošināšanas atlīdzību skaits turpina palielināties, un klientiem tas nozīmē zibenīgi izmaksātas atlīdzības, par ko liecina arī pilotprojekta rezultāti. Pilotprojekta ietvaros šobrīd vidēji jau 120 veselības apdrošināšanas klienti dienā saņem naudu savā kontā vien apmēram 3 minūšu laikā pēc atlīdzības pieteikuma reģistrēšanas. Pilotprojektu plānojam noslēgt līdz gada beigām, lai ātro atlīdzību izmaksu process būtu pieejams jau gandrīz trešdaļai BALTA veselības apdrošināšanas klientu.



Lepojamies, ka esam pirmie tirgū, kas veido savienojumu ar bankām, izmantojot LVRTC sertifikātu. Papildus tam klientiem nodrošinām arī iespēju apmaksāt polisi tiešsaistē, izmantojot *bank-link* jeb apmaksu internetbankā.

Lai gan pilotprojekts vēl joprojām turpinās, jau tiek iezīmēti nākamie soļi izcilas klientu pieredzes radīšanai – ātro atlīdzību procesam nākotnē tiks pievienoti arī citi privātpersonu atlīdzību produkti. Vēl viens būtisks jauninājums ir tūlītēja naudas atlikuma atmaksa par neizlietotajām apdrošināšanas dienām poliises pārtraukšanas gadījumā.



Apmaksas poga e-pastā palīdz paaugstināt klientu apmierinātību

Mēs, BALTA, vienmēr sekojam līdzi jaunākajām tendencēm un klientu vēlmēm, nepārtraukti uzlabojot un pielāgojot savus produktus un pakalpojumus. Ņemot vērā klientu ieteikumus padarīt polises apmaksu vienkāršāku un ātrāku, 2023. gadā ieviesām jauninājumu – apmaksas pogu polises e-pastā.

Esam priecīgi paziņot, ka jau 29 % privātpersonu par polisi maksā, izmantojot apmaksas pogu. Visbiežāk šo pogu izmanto klienti, kuri iegādājas nelaimes gadījumu apdrošināšanu, – 34 % no visām privātpersonām.

Klienti arī NPS aptaujās dalās ar pozitīvajām atsauksmēm par apmaksas pogu.



Paldies! Ir uzlabots apmaksas veids – automātiskā apmaksā e-pastā. Nav papildus jāpieslēdzas caur internetbanku.



Viss ideāli, par visu atgādina, ieej tikai e-pastā, nospied pogu “Apmaksāt”, un viss. Ātri un kvalitatīvi.”



“Lētākais variants. Ātri apstiprināms maksājums pēc darbinieka nosūtīta e-pasta, spiežot pogu “Apmaksāt.”

Ieklausoties klientu vēlmēs un ierosinājumos, mēs turpināsim ieviest uzlabojumus un jaunus risinājumus, kas sadarbību ar BALTA padarīs vēl ērtāku un labāku.

Lai mums kopā izdodas!



Jauns un ilgtspējīgs risinājums klientiem ērtākai rēķinu saņemšanai

Domājot par klientu apmierinātību un vides jautājumiem, mēs, BALTA, esam ieviesuši iespēju sadarbības partneriem pie izdotajām polisēm norādīt klientu e-pastu rēķinu saņemšanai **tikai polises līmenī, ka e-pasti netiks dublēti BALTA sistēmā.**



Jaunā risinājuma ieguvumi:

- Ērti un vienkārši – rēķinus par polišu apmaksu klients saņems uz norādīto e-pasta adresi.
- Apmierināts klients – nebūs pirmā brīža nepatīkamās sajūtas, saņemot negaidītu aploksni pastkastītē.
- Saudzēta vide – nedrukāsim dokumentus, kurus var nosūtīt digitālā formātā.



Kā tas darbosies?

- Izdodot jaunu polisi un izvēloties dalītos maksājumus, norādi klienta e-pasta adresi rēķinu saņemšanai.
- Atjaunojuma gadījumā e-pasta adrese no jauna nav jāievada, jo tā pārkopēsies no iepriekšējās polises, taču pārbaudi, vai e-pasta adrese ir pareiza un nav kaut kas mainījies.
- Gadījumā, ja klientam BALTA ir vairākas polises un ir jau norāde saņemt rēķinus automātiski, procesā nekas nemainās.
- Beidzoties polisei un to neatjaunojot, e-pasts tiek dzēsts.

Process ir jauns, tāpēc, ja pamani kādas nepilnības, lūgums par to informēt savu BALTA kontaktpersonu.



BALTA AKTUALITĀTES



Atvērtie dati – lielisks palīgs privātpersonu īpašuma apdrošināšanā

Mēs, BALTA, esam izstrādājuši inovatīvu risinājumu, lai nodrošinātu vienkāršāku un precīzāku privātpersonu īpašuma apdrošināšanas procesu.

Šobrīd sistēmā Partneris ir pieejami Valsts zemes dienesta (VZD) atvērtie dati, kas ir būtisks ieguvums gan darbiniekam, gan klientam. Datu izmantošana ļauj nodrošināt korektu īpašuma apdrošināšanu, salīdzinot klienta iesniegto informāciju ar atvērtajos datos pieejamo.

Sistēmā pieejamie VZD atvērtie dati ir informatīvi. Nākotnē paredzēts risinājums automātiskai datu ielasišanai objekta informācijas laukos.

The screenshot displays the 'Dzīvokļa adrese' (Apartment address) section. It includes fields for Valsts (Latvija), Ciems, pagasts, novads, pilsēta (Rīga), Iela (Jūrmalas gatve), Māja (9), Dzīvoklis (43), and Pasta indekss (LV-1083). Below this, a table titled 'VZD dati par objektiem' (VZD data for objects) is shown, with columns for Nr., Objekta veids, Konstrukcija, Platība, Stāvu skaits mājā, Dzīvokļa stāvs, and Kadastra Nr. The first row contains: 1., Dzīvoklis, Mūra vai jaukta tipa, 60.7, 5, 5, and 01000640045001043. Below the table, there are input fields for 'Dzīvoklis' (set to 'ēkā'), 'Platība' (set to 'm²'), and 'Noteikumi' (set to 'Visu risku'). There are also checkboxes for 'Dzīvoklis', 'Apdrošinātie riski' (Uguns, Dabas stihiskie postņi, Šķidrums vai tvaika noplūde, Trešo personu ļaunprātīga rīcība), 'Sadursme', 'Nokrišņi', 'Pretielaušanās', 'Ugunsdrošība', and 'Nesaskaņota būvniecība'.

Tavi ieguvumi no atvērto datu izmantošanas:

- pieejama precīza informācija no kadastra datiem (vairs nav jāmeklē objekts www.kadastrs.lv);
- ērta informācijas ievade atbilstošajos laukos;
- lieliskas piepārdošanas iespējas (ja konstatējam, ka netiek prasīts apdrošināt visus objektus);
- iespēja sekot līdz būvniecības procesiem klienta īpašumā.

Klienta ieguvumi:

- pamatinformācija par objektu vairs nav jāmeklē dokumentos;
- piedāvātais apdrošināšanas segums atbilst nepieciešamajam;
- ja tiek atrastas neprecizitātes, informāciju var precizēt atjaunojumos;
- precīzāki dati – mazāk nepatīkamu pārsteigumu pie atlīdzības izmaksas.

Jautājumu gadījumā sazinies ar savu BALTA kontaktpersonu.



BALTA un “Aon Baltic” pārstāvji Pasaules čempionātā hokejā

Pēc vairāku gadu pārtraukuma BALTA saviem partneriem atkal piedāvāja piedalīties aizraujošā un mērķtiecīgā sacensībā – kampaņā “Hokeja pavasaris ir klāt!”.

Gada vērienīgākā kampaņa norisinājās trīs mēnešus, un tajā piedalījās teju visas brokeru sabiedrības. Par uzvarētāju varēja kļūt jebkura brokeru sabiedrība, kas uzrādīja lielāko parakstīto prēmiju pieaugumu pret to pašu periodu iepriekšējā gadā.

Visu kampaņas laiku noritēja sīva cīņa līdz pat pēdējam brīdim. Par uzvarētājiem kļuva “Aon Baltic”, kas ieguva galveno balvu – sadarbības uzlabošanas pasākumu, apmaksātu ceļojumu piecām personām uz Pasaules čempionātu hokejā!

“Aon Baltic” un BALTA pārstāvji maijā apmeklēja pirmās trīs Latvijas izlases spēles, saliedējās un baudīja neaizmirstamās emocijas, kādas var iegūt tikai klātienēs spēlēs.





Aktuālā kampaņa “Ar BALTA vienmēr droša piezemēšanās” – Tavi un klienta ieguvumi

Daudziem vasaras periodā ceļošana ir kļuvusi par neatņemamu sastāvdaļu, lai smeltos iedvesmu un uzkrātu atmiņā paliekošus piedzīvojumus, tāpēc piedāvājam ceļojumu apdrošināšanas kampaņu ar diviem lieliskiem piedāvājumiem.



1 Iegādājoties gada ceļojumu un īpašuma apdrošināšanu, ir iespēja piedalīties loterijā un laimēt vienu no airBaltic dāvanu kartēm 200 eiro vērtībā

Iegādājies gada ceļojumu apdrošināšanu un **LAIMĒ!**

x3 airBaltic dāvanu kartes **200 EUR**



Akcijā piedalās fiziskās personas, kuras akcijas laikā BALTA filiāļu tīklā, kontaktu centrā vai pie sadarbības partneriem iegādājušās BALTA gada ceļojumu apdrošināšanas polisi un kurām šīs akcijas laikā ir spēkā esošs BALTA īpašuma apdrošināšanas līgums vai kuras šīs akcijas laikā iegādājas BALTA īpašuma apdrošināšanu (polisi). Akcija spēkā līdz 2024. gada 31. augustam.

Loterijas noteikumi Loterijas atļaujas numurs 8187



Atgādinām! Atbildot klientu pieprasījumam, esam uzlabojuši gada ceļojumu apdrošināšanas piedāvājumu:

- dubultojam viena ceļojuma ilgumu – tagad neierobežots ceļojumu skaits gada laikā, katra ceļojuma ilgumam nepārsniedzot 30 dienas,
- ar gada ceļojumu apdrošināšanu privātā īpašuma polisi var papildināt jebkurā brīdī polises darbības laikā.

2 Iegādājoties standarta ceļojuma apdrošināšanu, papildu segumi dāvanā

Šovasar BALTA ceļojumu apdrošināšanai DĀVANĀ – papildu drošība Taviem vasaras piedzīvojumiem. Risku segumā iekļaujam pārvietošanos ar kvadriciklu, triciklu, mopēdu vai motorolleru, kā arī papildu segumu “Medicīniskie izdevumi mītnes zemē”, kas parūpēsies par Tevi arī pēc atgriešanās mājās, ja pēkšņi saslimsti ceļojuma laikā un ir nepieciešams ārstēties slimnīcā vai konstatēts lūzums un ārsts nozīmējis ārstēšanos arī pēc atgriešanās mājās.

Piedāvājums spēkā tikai fiziskām personām, iegādājoties Bronzas, Sudraba, Zelta vai Platīna ceļojumu apdrošināšanas polisi līdz 2024. gada 31. augustam. Piedāvājums jau ir automātiski iekļauts ceļojumu apdrošināšanas polisēs un plašāk ar to var iepazīties polises īpašajos nosacījumos.

Tavām ērtībām esam sagatavojuši arī jaunus digitālus ceļojumu apdrošināšanas bukletus latviešu angļu un krievu valodā. Aizpildi ar savu kontaktinformāciju un nosūti klientam.

Jautā par digitālajiem bukletiem savai BALTA kontaktpersonai!

3 Atgādinām, ka airBaltic dāvanu karti vari laimēt arī Tu!



Apdrošini dubultā un lido atpūtā!

Noslēdz BALTA gada ceļojumu apdrošināšanas polisi, piedalies loterijā un laimē katru mēnesi airBaltic dāvanu karti 200 EUR vērtībā savam nākamajam ceļojumam!



Katra noslēgtā un apmaksātā BALTA gada ceļojumu apdrošināšanas polise ir loterijas biļete. Palielini savas izredzes laimēt, noslēdzot pēc iespējas vairāk gada ceļojumu apdrošināšanas polisi.



BALTA gada ceļojumu apdrošināšanu var iegādāties fiziskās personas, kas slēdz vai atjauno BALTA privātā īpašuma polisi. Ar gada ceļojumu apdrošināšanas līniju var papildināt arī jau spēkā esošu privātā īpašuma polisi. Vienā polisē var pievienot līdz pat 10 personām.

Loterijas noteikumi:

- Loterijā piedalās visas apdrošināšanas starpnieku noslēgtās un apmaksātās gada ceļojumu apdrošināšanas polises, kas izdotas no 01.06.2024. līdz 31.08.2024.
- Loterijā nepiedalās anulētās polises.
- Loterijas biļešu skaits vienam dalībniekam nav ierobežots. Jo vairāk noslēgtu polišu, jo lielākas iespējas laimēt kādu no balvām.
- Katrs apdrošināšanas starpnieks var laimēt vienu reizi visā kampaņas periodā.
- **Balvu izlozes:**
 - starp noslēgtajām un apmaksātajām polisēm periodā 01.06.–30.06.2024. airBaltic dāvanu karte 200 EUR vērtībā tiks izlozēta 15. jūlijā;
 - starp noslēgtajām un apmaksātajām polisēm periodā 01.07.–31.07.2024. airBaltic dāvanu karte 200 EUR vērtībā tiks izlozēta 15. augustā;
 - starp noslēgtajām un apmaksātajām polisēm periodā 01.08.–31.08.2024. airBaltic dāvanu karte 200 EUR vērtībā tiks izlozēta 16. septembrī.
- Ar loterijas uzvarētājiem sazināsimies personīgi 3 darbdienu laikā pēc izlozes.
- **Starpnieks, sagatavojot klientam piedāvājumu, veic vispusīgu tā analīzi, lai sniegtu klientam vispiemērotāko apdrošināšanas starpnieka pakalpojumu apdrošināšanas līguma noslēgšanai, un iekļauj BALTA piedāvājumu tikai tad, ja tas atbilst klienta interesēm un vajadzībām. Starpniekam jāinformē klients par to, ka, noslēdzot apdrošināšanas līgumu ar BALTA, starpnieks piedalās šajā akcijā ar iespēju iegūt akcijas balvu. Kā uz jebkuru atbildību sadarbības ietvaros, arī uz šo akciju attiecas informācijas konfidencialitātes nosacījumi attiecībā pret trešajām personām.**



DALĀMIES PIEREDZĒ



Klientu viedoklis ir mūsu attīstības pamatā

Iepriekš stāstījām par [BALTA klientu pieredzes stratēģijas pamatiem](#), kā mēs mērām un izzinām klientu apmierinātību.

Kopš klientu pieredzi esam noteikuši par vienu no mūsu biznesa pīlāriem, kā galveno instrumentu, lai noskaidrotu klientu viedokli, izmantojam dialogu ar klientiem. Klienti ir tie, kas ikdienā izmanto mūsu pakalpojumus, un viņi vislabāk zina, kas darbojas labi un ko vajadzētu uzlabot. Anketas, aptaujas un īsas intervijas ir tikai daži no veidiem, kā mēs iegūstam vērtīgo atgriezenisko saiti no saviem klientiem.

Šoreiz parunāsim par to, kā mēs veidojam dialogu ar klientiem un kā atziņas un vērtējumus veiksmīgi izmantojam nepārtrauktiem uzlabojumiem un izaugsmei.

Problēmsituācija – iespēja aprunāties ar klientu personiski

Apmierināti klienti ir atslēga biznesa ilgtermiņa izaugsmei. Lai mērītu savu klientu apmierinātību, izmantojam Rekomendēšanas indeksu jeb industrijas zelta standartu NPS (*Net Promoter Score*). Tā ir aptauja, kurā mēs uzdodam klientam jautājumu – “Cik liela ir varbūtība, ka Jūs ieteiktu BALTA kā apdrošinātāju saviem draugiem, ģimenei vai kolēģiem?”. Apmierināti klienti daudz biežāk iepērkas atkārtoti, iesaka uzņēmumu citiem un paliek tam lojāli arī tad, ja tirgū ienāk jauni spēlētāji.

Ja klients, izvērtējot ieteikšanas varbūtību, norāda mazu iespējamību, mēs zvanām viņam, lai noskaidrotu iemeslu šādam vērtējumam, aprunātos un, ja iespējams, piedāvātu risinājumu. Šāda pieeja ne tikai palīdz risināt konkrētu situāciju, bet arī parāda klientiem, ka mums rūp viņu viedoklis un pieredze. Tādējādi mēs arī motivējam klientu uz dialogu nākotnē. Tieši sarežģītas situācijas vai tādas, kurās klients nav pilnībā apmierināts, dod uzņēmumam iespēju parādīt savu īsto “es”, jo par uzņēmuma briedumu liecina gatavība risināt problēmas. Šādu pieeju starptautiski sauc par ‘closed loop’ jeb ‘pilna cikla’ procesu.

Klientu komentāri – būtisks avots inovatīvām idejām

Jau iepriekš stāstījām, kā strādājam ar katru saņemto klienta atsauksmi un kā tās pārvēršam reālos uzlabojumos biznesa izaugsmei nākotnē. Katru komentāru, ko saņemam no klientiem, izlasām un analizējam. Tie iedvesmo un ļauj novērtēt padarīto. Šie komentāri ir būtisks avots inovatīvām idejām. Klientu atgriezeniskā saite ļauj iegūt jaunu skatījumu uz to, kā uzlabot un pat izstrādāt jaunus produktus.

Pirms iemīli savu ideju – pajautā klientam!

Nereti mēs ļoti strauji iemīlam savas idejas, iegūstam visus nepieciešamos datus, kādēļ, mūsaprāt, tās varētu strādāt, un ķeramies klāt to ieviešanai. Izklusās pazīstami, vai ne? Taču drošāks un bieži vien arī ātrāks veids, kā ieviest jauninājumus un uzlabojumus, ir iesaistīt dialogā savus klientus. Kvalitatīvas intervijas un kvantitatīvas aptaujas palīdz mums saprast, kādas ir klientu vajadzības un vēlamie uzlabojumi. Tas savukārt palīdz izvairīties no nevajadzīgiem riskiem un izmaksām. Būtiski šādās sarunās uzreiz nepiedāvāt savas idejas, jā, tās pašas, kuras esam iemīlējuši no sirds... Svarīgāk ir gūt skaidru izpratni par klienta vajadzībām un paradumiem.

Augstas konkurences apstākļos šādās sarunās parādās arī pārsteidzošas atklāsmes un idejas, kas ļauj efektīvi pielāgot savus risinājumus klientu vajadzībām un pat aizpildīt tirgus nepilnības.

Dialogs ar klientu kā uzņēmuma kultūras sastāvdaļa

Arī uzņēmuma iekšienē mēs veidojam kultūru, kurā iedrošinām izmantot klientu atgriezenisko saiti dažādos procesos. Iedrošinām kolēģus un arvien meklējam veidus, kā labāk sarunāties ar klientiem un efektīvi izmantot saņemto informāciju uzņēmuma attīstībā. Dialogs ar klientiem ir nepārtraukts process, kas palīdz mums būt soli priekšā, nodrošināt vislabāko iespējamo apkalpošanu un neapstāties pie sasniegtā.

Dalāmiēs ar klientu stāstiem un ieteikumiem

Mums ir svarīgi, lai katrs darbinieks jūt savu pienasumu klientu pieredzes uzlabošanā, tādēļ klientu uzslavas, citātus un ieteikumus regulāri publicējam un dalāmiēs ar kolēģiem. Katru nedēļu spilgtākos klientu komentārus un ieteikumus publicējam iekšējā BALTA tīmekļvietnē, lai tie kalpo par iedvesmu gan tiem, kas strādā pie risinājumu uzlabojumiem, gan tiem, kas ikdienā nesatiek klientus. Regulāri informējam par šiem komentāriem un interviju atziņām arī vadības komandu. Tieši klientu balss ir tas, kas mūs iedvesmo un palīdz mums kļūt labākiem. Mēs ticam, ka, daloties klientu domās un atziņās, mēs varam veicināt pozitīvas pārmaiņas.

Klientu viedoklis ir biznesa nepieciešamība

Klientu viedoklis vairs nav tikai iespēja, tā ir biznesa nepieciešamība. Tas ir nenovērtējams resurss, kas palīdz mums katru dienu kļūt labākiem, sniegt vajadzīgos pakalpojumus un precīzi piepildīt klientu vajadzības, tādēļ vēlamies iedvesmot arī jūs iesaistīt savus klientus dialogā. Kopā mēs veidojam izcilu klientu pieredzi!



Investīcijas darbinieku attīstībā atmaksājas!

Darba tirgus mainās, turklāt dažādu ekonomisku, ģeopolitisku un sociālu notikumu ietekmē tas notiek aizvien straujāk. Šobrīd viens no aktuālākajiem jautājumiem daudzu darba devēju darba kārtībā – kā uzvarēt konkurences cīņā par talantīgiem darbiniekiem?! Mūsu, BALTA, pieredze liecina, ka ļoti nozīmīga loma ceļā uz panākumiem ir mērķtiecīgām investīcijām esošo un potenciālo darbinieku attīstībā, kas mūsdienās ir viens no galvenajiem jebkuras organizācijas ilgtspējīgas izaugsmes priekšnoteikumiem.

Mūsu pārliecība – jebkuras uzņēmuma ilgtspējas pamats ir tā darbinieki. Domājot par nākotnes darbiniekiem, BALTA ir izveidojusi sadarbību ar Banku augstskolu, Rīgas Tehnisko universitāti un citām izglītības iestādēm – BALTA darbinieki vada tematiskas lekcijas, aktīvi iesaistās karjeras dienu aktivitātēs, iepazīstina studentus ar uzņēmumu, tā korporatīvo kultūru un apdrošināšanas nozari u. tml. Vienlaikus lielu vērību pievēršam esošajiem darbiniekiem, veidojot drošu, iekļaujošu un attīstību veicinošu darba vidi. Ikdienā redzam, ka personīgās un profesionālās pilnveides iespējas ir viens no darba vides aspektiem, ko strādājošie šobrīd novērtē visvairāk. Tāpēc BALTA komandai ir pieejamas ļoti daudzpusīgas mācību iespējas, kas pielāgotas darbinieku vēlmēm un vajadzībām, – teju 90 % darbinieku atzīst, ka uzņēmums nodrošina viņiem iespējas attīstīt nepieciešamās kompetences. Īpaši lepojamies ar mentoringa programmu, ko sākām pirms pieciem gadiem ar mērķi stiprināt uzņēmumā mācīšanās kultūru, piedāvājot darbiniekiem nestandarta risinājumus esošo zināšanu un prasmju nostiprināšanai un jaunai attīstīšanai.

Tas bija eksperiments, par kura iznākumu nebijām pārliecināti. Taču rezultāti mūs patīkami pārsteidza. Mēs atskārtām, ka zināšanu pārnesē caur personīgiem pieredzes stāstiem iedvesmo drosmīgiem eksperimentiem, vērtīgām pārmaiņām un jauniem panākumiem vairāk nekā akadēmiskas vai īpašās metodoloģijās balstītas mācību programmas. Tāpēc nu jau vairākus gadus mentoringa programma ir neatņemama BALTA personāla attīstības stratēģijas sastāvdaļa.

“Darbinieku attīstība ir komplekss un nepārtraukts process, kas neaprobežojas tikai ar dažādu mācību, semināru organizēšanu u. tml. Tā arī nav tikai lielo miljonu uzņēmumu privilēģija, jo ir pieejams daudz un dažādu instrumentu, un konkrētās izvēles ir vairāk saistītas nevis ar organizācijas finansiālajām iespējām, bet gan ar vēlmi ieguldīt laiku profesionālas un spēcīgas komandas attīstībā. Darbinieku mentoringa programma ir viens no šiem instrumentiem, kas mums lika saprast, ka panākumi sākas ar nelieliem eksperimentiem prioritārajās jomās,” uzsver BALTA Personāla direktore Santa Pedece.

Mācības, kas rada pozitīvu atkarību

Viens no jaunākajiem BALTA darbinieku mentoringa programmas absolventiem ir brokeru apkalpošanas grupas vadītājs Deniss Dzjubenko. Viņš atzīst, ka vēlme pievienoties šai programmai bijusi sen, jo viņš vēlējies paplašināt savu redzesloku – apzināt procesus ārpus tiešajiem darba pienākumiem, labāk izprast uzņēmumu un apdrošināšanas tirgu kopumā, kā arī sava darba ietekmi uz uzņēmumu un tirgu. Tomēr pagāja vairāki gadi, līdz Deniss sagaidīja mērķa īstenošanai labvēlīgu zvaigžņu stāvokli jeb isto programmu. Un nav mazsvarīgi, ka gandarījums par sasniegto rezultātu ir tik liels, ka šobrīd viņš nopietni apsver iespēju pieteikties nākamajai mentoringa programmas sesijai.

“Pabeidzot programmu, biju pārliecināts, ka mērķi neesmu sasniedzis, jo nebija sajūtas, ka tagad zinu vairāk un skatos uz lietām plašāk. Taču laika gaitā, komunicējot ar kolēģiem un sadarbības partneriem, sapratu, ka vairs neraugos uz lietām tikai caur savu ikdienas pienākumu prizmu un spēju izvērtēt arī tālejošākas šābrīža aktivitāšu sekas. Šobrīd manā darbā ir iezīmējies jauns izaicinājums – kā konstruktīvi pārliecināt sarunas biedru par savu taisnību? Un es labprāt attīstītu šai pārliecināšanai nepieciešamās zināšanas un prasmes kāda pieredzes bagātāka kolēģa vadībā,” stāsta Deniss.



legūst visi – arī mentori

Programmas ideja ir attīstīt darbinieku kompetences, veicinot viņu savstarpējo mijiedarbību. Proti, mentoru galvenais uzdevums ir rast efektīvākos veidus, kā 9 līdz 12 mēnešu laikā nodot kolēģiem noteiktas zināšanas un prasmes. Savukārt pieredzes pārņēmēju galvenais uzdevums ir ne vien klausīties, bet arī sadzirdēt. Un uzdot jautājumus. Tādējādi ļoti svarīgi ir veicināt pieredzes pārņēmēju un mentoru sadarbību, lai panāktu iespējami labāku rezultātu, un tā sasniegšanā ir jāizvērtē un jāaskaņo gan darbinieku intereses, gan arī personības. Kaut tas nav vienkārši, mūsu pieredze liecina, ka tas nav neiespējami! Kā nekā, BALTA mentoringa programmu ir absolvējuši jau 50 darbinieki – pieredzes pārņēmēji.

Visbiežāk darbinieki izrāda vēlmi attīstīt komandas, projektu vadības prasmes un specifiskas amata prasmes (piemēram, jaunu produktu attīstīšanas un pārdošanas prasmes) kopējā darba snieguma kvalitātes uzlabošanai. Salīdzinoši liela interese ir arī par līderības, tīklošanās, publiskās runas un prezentēšanas prasmju attīstību. Šīs un daudzas citas prasmes palīdz attīstīt 22 mentoru komanda, kuras pārstāvji ar prieku un atbildību dalās ar kolēģiem savā pieredzē un zināšanās, jo atzīst, ka arī viņiem pašiem tā ir iespēja augt un attīstīties gan kā profesionāļiem, gan kā personībām. Starp citu, divi mentori dalību šajā programmā ir uzsākuši tieši kā pieredzes pārņēmēji.

“Esam patiesi gandarīti, ka darbinieku vidū joprojām ir liela interese par mentoringa programmu, turklāt arvien vairāk kolēģu izsaka vēlmi piedalīties tajā atkārtoti, jo tā ir iespēja būtiski paplašināt redzesloku un celt savu pašapziņu,” atklāj S. Pedece. “Īpaši liels prieks par to, ka darbinieki jauniegūtās zināšanas un prasmes veiksmīgi izmanto praksē, kāpinot gan savu personīgo, gan savu komandu kopējo darba efektivitāti un produktivitāti. Manuprāt, tas uzskatāmi parāda mentoringa programmas efektivitāti. Šī noteikti ir iniciatīva, kuru ir vērts turpināt!”

Daži praktiski padomi, ko ņemt vērā, ieviešot darbinieku mentoringa programmu

- Dalībai programmā ir jābūt brīvprātīgai ne vien pieredzes pārņēmējiem, bet arī mentoriem. Ja kādu no darbinieku pieteikumiem nav iespējams īstenot, jo neizdodas atrast atbilstošu mentoru, iespējams, tam vēl nav pienācis īstais laiks!
- To, cik kvalitatīva būs zināšanu pārnese, ļoti lielā mērā ietekmē pieredzes pārņēmēja un mentora savstarpējā ķīmija, tāpēc veidot komandas pēc nejaušās atlases principa ir pārdroši – ir jāvērtē abu pušu intereses un personības.
- Ir jāiegulda ne vien pieredzes pārņēmēju, bet arī mentoru attīstībā. Regulāra pieredzes apmaiņa mentoru starpā ir “must have”. Vēlams paredzēt arī supervīzijas un citus atbalsta mehānismus.
- Mentoru programma var veicināt uzņēmumam kritisko jeb nākotnes prasmju attīstīšanu komandā, taču

Kāpēc investēt darbinieku kompetenču attīstībā?

Darba ņēmēji kļūst aizvien prasīgāki, tāpēc konkurences cīņā par talantīgiem darbiniekiem lielākas iespējas uzvarēt ir darba devējiem, kuri nodrošina saviem darbiniekiem daudzpusīgas kompetenču attīstības iespējas. Tas ir veids, kā veicināt ne vien darbinieku lojalitāti, bet arī efektivitāti un produktivitāti un līdz ar to arī uzņēmuma ilgtermiņa izaugsmi un konkurētspēju.



34 % darbinieku norāda, ka kompetenču attīstības iespēju pieejamība uzlabo viņu darba produktivitāti.



Ierobežotas kompetenču attīstības iespējas vai to neesamība ir viens no galvenajiem iemesliem, kāpēc strādājošie mūsdienās apsver iespēju mainīt darbu – 7 no 10 darbiniekiem atzīst, ka šādu iespēju pieejamība palielina viņu piederības sajūtu darbavietai. Salīdzinoši tās visvairāk novērtē gados jaunāki darbinieki. Piemēram, to, ka mācības nodrošina plašākas karjeras izaugsmes iespējas, norāda 53 % tā dēvētās Z paaudzes pārstāvju (dzimuši pēc 1996. gada) un 37 % vecāku paaudžu pārstāvju.

LinkedIn Workplace Learning Report, 2024



GĀŽAM MĪTUS PAR MĀJDZĪVNIIEKU APDROŠINĀŠANU

Mīts Nr. 1

Var apdrošināt tikai šķirnes suņus un kaķus.

Patiesībā BALTA apdrošina gan šķirnes, gan bezšķirnes mājdzīvniekus.

Polise bezšķirnes dzīvniekiem atšķiras tikai ar to, ka dzīvnieka apdrošināšanas vērtība būs fiksēta 100 eiro apmērā, nevis noteikta pēc tirgus vērtības. Savukārt, veterinārmedicīniskās aprūpes izdevumu limits ir vienāds gan šķirnes, gan bezšķirnes dzīvniekam.

Mīts Nr. 2

Suņi ir imūni pret ērcu kodumiem.

Patiesībā, jau iepriekš kopā [ar "Pet City Candra" veterinārārsti Madaru Lāci esam skaidrojuši, ka tā nav.](#)

Ērces pārnēsātie mikroorganismi var izraisīt smagu saslimšanu vai pat dzīvnieka nāvi. Tāpēc noteikti iesakām izmantot pretērcu līdzekļus (kaklasiksnas, pilienus u. c.), kā arī savus mīluļus apdrošināt, lai saslimšanas gadījumā tiktu kompensēti izdevumi par ērcu izraisītās slimības ārstēšanu. Lai polise segtu šādas izmaksas, nepieciešams iegādāties vienu no piedāvātajiem limitiem veterinārmedicīniskās aprūpes izdevumu segšanai.

Mīts Nr. 3

Ceļojot ar mājdzīvnieku uz ārzemēm, man ir jāiegādājas attiecīgās valsts mājdzīvnieku polise.

Patiesībā mūsu standarta polisē jau ir ietverta apdrošināšana arī ceļojuma laikā un ceļojuma teritorija atsevišķi nav jānorāda.

Taču jāņem vērā, ka:

- segums ir spēkā, ja atrašanās citā valstī nav ilgāka par 30 dienām;
- izdevumus saistībā ar veterinārmedicīnisko aprūpi kompensēsīm pēc Latvijā noteiktajiem veterināro klīniku pakalpojumu izcenojumiem;
- segums nav spēkā valstīs, kurās notiek karadarbība, kā arī Baltkrievijā un Krievijā.

Mīts Nr. 4

Par slimiem zobiem nemaksā.

Patiesībā, ja tā ir pēkšņa un akūta smaganu vai zobu slimība, tad apdrošināšana darbojas arī šādos gadījumos. Attiecībā uz zobu veselību apdrošināšana nedarbojas tad, ja tā ir:

- estētiska rakstura zobu kopšana, ķirurģija vai higiēna;
- hroniska, iedzimta vai polises noslēgšanas brīdī paredzama smaganu vai zobu saslimšana;
- zobu ekstrakcija aizkavētas piena zobu maiņas dēļ.



DROŠĪBAS AKADEMIJAS IETEIKUMI



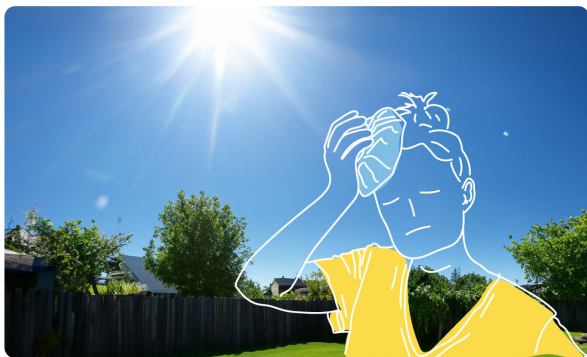
Vasara – laiks, kad jātīra dūmvadi.

Kas jādara, lai skurstenis kalpotu godam un neizraisītu ugunsgrēku?



Slīkstoša cilvēka glābšana un aprūpe.

Kas ir atkārtots slīkšanas risks, un kā palīdzēt cietušajam?



Karstuma radītie draudi – pārkaršana.

Kādi apstākļi veicina pārkaršanu, un ko darīt, ja palicis slikti?



Rīcība pēc ceļu satiksmes negadījuma.

Vai zini, kā pareizi aizpildīt mobilo saskaņoto paziņojumu?



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Juridiskā īpašuma un garantiju risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs **Uģis Uškāns**



Tāpat kā daudziem, mans ceļš apdrošināšanā sākās neplānoti. Studiju laikā vasarā piestrādāju autosalonā, veicot dažādus administratīvus darbus. Kad vasara gāja uz beigām, man piedāvāja sākt darbu kā autosalona līzings un apdrošināšanas speciālistam. Tā nu sāku izdot KASKO un OCTA polises. Tas bija laiks tieši pirms krīzes, kad jaunu auto tirgotāji uzstādīja arvien jaunus pārdošanas rekordus, un darbs gāja no rokas. Tobrīd vēl nedomāju, ka apdrošināšanā darbošos nākamos 17 gadus.

Pēc nepilna gada saņēmu piedāvājumu sākt darbu brokeru uzņēmumā, un es, daudz nesvārstoties, pieņēmu šo izaicinājumu. Priekšstats par brokera darbu man bija visai miglains, taču bija sajūta, ka tā ir iespēja, ko nevar laist garām. Sākumā strādāju ar dzīvības apdrošināšanu, vēlāk arī ar īpašuma, CTA un citiem produktiem. Tas bija starptautisks uzņēmums, tāpēc sastapos arī ar tobrīd Latvijas tirgū maz zināmiem apdrošināšanas veidiem. Tas nostiprināja sajūtu, ka apdrošināšana ir plašs lauciņš, kurā vienmēr var atrast sev ko jaunu. Pieci gadi, ko pavadīju brokeros, saistās ar siltām atmiņām. Bijām neliels un draudzīgs kolektīvs, un daudz mācījās no pieredzes bagātākajiem kolēģiem. Par savu galveno skolotāju uzskatu Antu Grendi.

Kad BALTA aicināja pievienoties produktu vadības pārvaldei, jutu, ka ir īstais brīdis pārmaiņām. Iepriekšējos darba gados biju sapratis, ka pārdošana, kas ir būtiska brokera ikdienas darba daļa, nav mans aicinājums. Augstu vērtēju veiksmīgus pārdevējus, jo ne katram tas ir pa spēkam.

Arī šoreiz mans priekšstats par darāmo jaunajā amatā bija visai miglains. Amats “vecākais speciālists” praksē nozīmēja, ka esmu īpašumu produktu vadītāja Alda Eņģeļa labā roka. Atskatoties uz pirmajiem darba mēnešiem, joprojām apbrīnoju Alda spēju bez jebkādam aizkaitinājuma pazīmēm atbildēt uz jaunā kolēģa jautājumiem, ko tas uzdeva ik pa pāris minūtēm. Mans tālākais ceļš BALTA allaž bijis saistīts ar īpašuma apdrošināšanu – kļuva par īpašuma produktu vadītāju, vēlāk man uzticēja koordinēt jau vairāku produktu vadītāju darbu un tagad strādāju vienā komandā ar risku parakstītājiem.

Es ticu, ka darbs dzīvē nav galvenais. Tomēr darbā mēs pavadām lielu dzīves daļu, un ir svarīgi, kā mēs tajā jutamies. Un šajā ziņā man ir paveicies. Ja man dažos vārdos jāraksturo, kāda ir gaisotne BALTA, pirmais prātā nāk – pozitīva un brīva atmosfēra, cieņa citam pret citu un solījumu turēšana. Brīvajā laikā cenšos regulāri apmeklēt fitnesa treniņus, vismaz reizi gadā doties kādā pastaigā pa kalniem un nedēļas nogalēs vienkārši paceļot pa Latviju. Savulaik regulāri apmeklēju erudīcijas spēles, taču uz laiku tās esmu nomainījis pret studijām.

Novēlu, lai jums katram izdodas atrast harmoniju savā ikdienā – attiecībās ar tuviniekiem, kolēģiem un klientiem!