



Atlīdzība biznesam

#20 Jaunumi brokeriem



LIELĀ INTERVIJA

“AMBER BROKER BALTIC” valdes locekle **Antra Ricika**

LASĪT VAIRĀK



ATSKATS UZ 2024. GADU

- Lielākās izmaksātās atlīdzības 2024. gadā
- 2024. gads brokeru kanālā
- Aizvadītas BROKERU BROKASTIS – galvenās atziņas un FOTO

LASĪT VAIRĀK



ATLĪDZĪBU AKTUALITĀTES

- KASKO atlīdzību tendences
- Izmaksātas visas ar “Fisom” saistītās atlīdzības
- Jaunums atlīdzību stāstu sērijā

LASĪT VAIRĀK



BALTA JAUNUMI

- Juridiskā īpašuma noteikumu uzlabojumi un izmaiņas
- Izmaiņas mājdzīvnieku apdrošināšanā
- Sadarbības partneru apmierinātības pētījuma rezultāti
- Pievērsiet uzmanību atlīdzību pieteikumam, lai uzlabotu klienta pieredzi!
- Aktuālās kampaņas

LASĪT VAIRĀK



LEPOJAMIES!

- Turpinām būt zibenīgi – arvien vairāk klientu saņem zibatlīdzības
- BALTA – godīgākais apdrošinātājs jau 21 gadu!
- BALTA iegūst augsto “Ilgspējas indeksa” PLATĪNA kategoriju jau sesto reizi!
- Jaunā balta.lv mājaslapa ir klāt!

LASĪT VAIRĀK



GĀŽAM MĪTUS PAR KOMERCĪPAŠUMA APDROŠINĀŠANU

LASĪT VAIRĀK



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs
Kristaps Liecinieks

LASĪT VAIRĀK





LIELĀ INTERVIJA

Intervija ar "AMBER BROKER BALTIC"
valdes locekli **Antru Riciku**

Šoreiz uz sarunu aicinājām Antru Riciku, "AMBER BROKER BALTIC" valdes locekli, lai uzzinātu viņas redzējumu par nozares attīstību, izaicinājumiem un sadarbības nozīmi. Iepazīstieties ar Antras viedokli un ieskatu tajā, kas mūs sagaida tuvākajā nākotnē!

Kā aizvadīts 2024. gads, un ar kādām sajūtām sāc 2025. gadu?

Aizvadītais gads ir noslēdzies ar stabilu uzņēmuma izaugsmi, labiem finansiālajiem rezultātiem un sakārtotiem procesiem uzņēmuma iekšienē. 2024. gadā galveno uzmanību pievērsām uzņēmuma darbības efektivitātes uzlabošanai, un iesāktie projekti arī šogad prasa maksimālu koncentrēšanos darbam, kā arī IT sistēmu uzlabojumus. Jāuzsver, ka 2025. gadā mainīgajā tirgus situācijā būs nepieciešama vēl profesionālāka un efektīvāka pieeja klientu apkalpošanā, lai maksimāli sabalansētu klientu vajadzības un viņu iespējas iegādāties atbilstošu apdrošināšanas segumu.

Kā tu nonāci līdz apdrošināšanas nozarei?

Apdrošināšanas nozarē nokļuvu pēc augstskolas beigšanas ar domu, ka nedaudz paskatīšos, vai tas mani vispār interesē?! Un tā jau kopš 1997. gada esmu palikusi un iemīlējusi šo nozari un izveidojusi savu uzņēmumu. Mana pirmā darbavieta apdrošināšanas nozarē bija sabiedrība "LATGARANTS", kurā ieguvu vērtīgu pieredzi Vitas Bočkānes vadībā (starp citu, viņa šobrīd strādā BALTA). Pēc tam sekoja interesants darbs ar iespēju būt klātesošai un iegūt pieredzi un jaunas zināšanas, trim apdrošinātājiem ("ALTERNA", "LATGARANTS" un "Rīgas Fēnikss") apvienojoties vienā kompānijā "ERGO", kurā deviņus gadus biju atbildīga par mārketinga nodaļu. Tad sekoja "AMBER BROKER BALTIC" uzņēmuma izveide, un tikko atzīmējām savu 17 gadu dzimšanas dienu!

Kas tev liekas aizraujošākais brokeru darbā?

Daudzveidība, dinamika, partnerība, kas balstīta uz uzticamas un profesionālas sadarbības principu pamata. Brokeru darbs ikdienā ir saistīts ar daudzām nozarēm, attiecību veidošanu ar dažādiem klientiem un spēju nepārtraukti saglabāt fokusu, meklējot labākos apdrošināšanas risinājumus atšķirīgās situācijās. Varētu teikt, ka katru dienu tu piedalies jaunas filmas veidošanā vai iepriekšējās filmas stāsta pilnveidošanā. Bet, manuprāt, visvērtīgākā ir attiecību veidošana ar saviem klientiem, iemantojot uzticību un lojalitāti. Šajā procesā ir iespēja iegūt dažādu nozaru pieredzi – gan biznesa attīstībā, gan ieskatu, kā klients izmanto resursus, gan arī izdevību novērot un izanalizēt, kā tiek pieņemti lēmumi un kas tos ir ietekmējis. Šīs lietas kopumā veido ikdienas darbu, tāpēc tās apzināti vai neapzināti papildina manu pieredzi katru dienu.



Kur tu rodi iedvesmu un enerģiju darbam?

Man ir svarīga kustība, pārmaiņas... jaunu ideju realizācija... Nepatīk rutīnas darbs! Tā teikt, man nepieciešamas jaunas bildes ikdienas rutīnā!

Tas ir it visā! Gan attiecību veidošana ar interesantiem un aizraujošiem cilvēkiem, gan ceļošana, izzinot jaunas zemes un kultūras, gan arī jaunu zināšanu apgūšana. Esmu dedzīga ceļotāja un esmu pabijusi 79 pasaules valstīs. Taču mana lielākā sirdslieta ir kalni! Un nav svarīgi, vai es kāpju Kilimandžāro vai Materhorna virsotnē, vai vienkārši pastaigājos pa Alpu kalnu takām, svarīga ir tieši šī vide – plašums, skaistums un neapverama brīvības sajūta! Jā, tieši šī brīvības un neierobežotas telpas sajūta dod iedvesmu.

Ar kādiem uzņēmuma sasniegumiem vai inovācijām 2024. gadā tu lepojies?

Man ir gandarījuma sajūta. Un esmu pateicīga par katra darbinieka ieguldījumu gan "AMBER BROKER BALTIC" rezultātu sasniegšanā, gan katram savā izaugsmē. Lepojos par kopīgi sasniegto, jo šo 17 gadu laikā "AMBER BROKER BALTIC" ir kļuvis par stabilu un uzticamu sadarbības partneri saviem klientiem un arī apdrošinātājiem.



Kādi tehnoloģiskie risinājumi nākotnē varētu visvairāk ietekmēt apdrošināšanas nozari?

Manuprāt, mākslīgā intelekta ieviešana dažādos procesos. Daudzveidīga un plaša datu analizēšana un izzināšana, lai precīzāk paredzētu iespējamus riskus.

Kas ir pēdējo gadu lielākie izaicinājumi brokeriem?

Straujā apdrošināšanas nozares attīstība ir radījusi daudzas pārmaiņas – gan jaunas prasības apdrošinātājiem, gan pastiprinātā nozares uzraudzība un regulējumi, kas ietekmē brokeru darbību, gan arvien jauni apdrošināšanas risinājumi klientiem. Tas viss ir būtiski ietekmējis brokeru ikdienu. Tāpēc ir svarīgi un izaicinoši saglabāt, noturēt līdzsvaru un koncentrēšanos efektīvam darbam, lai uzņēmums spētu attīstīties veiksmīgi. Jo efektivitātes pamatā būtiska nozīme ir iekšējam mieram, līdzsvaram un sistemātiskai ikdienas lietu pārraudzībai.



Kā tu izjūti konkurenci brokeru vidū?

Konkurence ir pastāvējusi vienmēr, un tas ir dabisks process. Apdrošināšanas brokeriem tā ir ikdiena. Tā var būt gan izaicinoša, gan motivējoša. Taču tas noteikti ir pozitīvs process, kurā apdrošināšanas brokeris sameklē labākos risinājumus un atrod iepriekš neizmantotus resursus. Tas lieliski norūda un liek būt vēl labākam, būt izcilam sava darba veicējam.

Kas ir svarīgākais veiksmīgai sadarbībai starp brokeriem un apdrošinātājiem? Un kā veidojas sadarbība ar BALTA?

Svarīgākā ir godīgas un profesionālas partnerības veidošana, lai ikdienas darbā iesaistītās personas spētu sastrādāties efektīvi un būtu ieinteresētas sava darba rezultātā. Tāpēc ir būtiska partnera uzticamība un sasniedzamība. Šeit ir jāatzīmē arī apdrošināšanas atlīdzību regulēšanas process, kurš lielā mērā nosaka un parāda klientu turpmāko izvēli. BALTA ir profesionāls sadarbības partneris ar saviem sadarbības principiem un vērtībām. Jā, BALTA ir konservatīvs, taču paredzams sadarbības partneris, un BALTA profesionālo darbinieku redzējums ir vērst uz ilgtspējīgiem apdrošināšanas risinājumiem. BALTA ir partneris ar ilgtermiņa skatījumu nākotnē.



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

Nezinu, vai tas ir viegli vai grūti, bet, manuprāt, viss sākas ar atbildību un attieksmi pret savu darbu. Var jau izgudrot tos riteņus no jauna, ieviest tehnoloģijas un tā tālāk, bet atbildības un godīgas konkurences veicināšana, vienādu apdrošināšanas piedāvājumu un sadarbības nosacījumu nodrošināšana visos pārdošanas kanālos būtu tā lieta, ko gribētu izmainīt.

Tavs novēlējums citiem brokeriem?

Godīgi pārstāvēt klientu intereses un rūpēties par nevainojamu reputāciju! Tas ir pamats veiksmīgai brokera darbībai un izaugsmei. Spēt iegūt klientu uzticību un to arī noturēt. Lai izdodas!

Izvēlies sev atbilstošāko:

- **Ledus kafija** vai karsta šokolāde?
- **Rīts** vai vakars?
- Klusums vai **sarunas**?
- **Lasīt ziņas** vai klausīties podkāstus?
- **Velosipēds** vai skrituļslidas?
- **Fotografēt** vai tikt fotografētai?
- Detektīvromāns vai **romantiska komēdija**?
- **Pikniks dabā** vai vakariņas restorānā?
- **Ģitāra** vai klavieres?
- Balts vai **melns**?





ATSKATS UZ 2024. GADU



TOP 5 lielākās izmaksātās atlīdzības 2024. gadā



1. UGUNSGRĒKS NOLIKTAVĀ

Apdrošināšanas veids – juridiskā īpašuma apdrošināšana

Iespējama īssavienojuma dēļ noliktavā izcēlās ugunsgrēks, kā rezultātā sadegusi, salieta un sadūmota tur uzglabātā klienta manta.

Izmaksātā atlīdzība – 787 900 eiro



2. DABAS STIHIJAS RADĪTI BOJĀJUMI

Apdrošināšanas veids – juridiskā īpašuma apdrošināšana

Jūlija ciklona rezultātā tika bojāta uzņēmuma infrastruktūra vairākos posmos.

Izmaksātā atlīdzība – 301 400 eiro



3. UGUNSGRĒKS DZĪVOJAMĀ ĒKĀ

Apdrošināšanas veids – privātā īpašuma apdrošināšana

Privātmājā nezināmu iemeslu dēļ izcēlās ugunsgrēks, ēka pilnībā nodegusi.

Izmaksātā atlīdzība – 267 300 eiro



4. UGUNSGRĒKS DZĪVOJAMĀ ĒKĀ

Apdrošināšanas veids – privātā īpašuma apdrošināšana

Dūmvada dēļ izcēlās ugunsgrēks dzīvojamās ēkas otrajā stāvā, kas pilnībā izdega, kā arī tika saliets pirmais stāvs.

Izmaksātā atlīdzība – 199 900 eiro



5. AIZKAVĒTI BŪVNICĪBAS DARBI

Apdrošināšanas veids – garantiju apdrošināšana

Pagarināto un atlikto darbu rezultātā radušies zaudējumi.

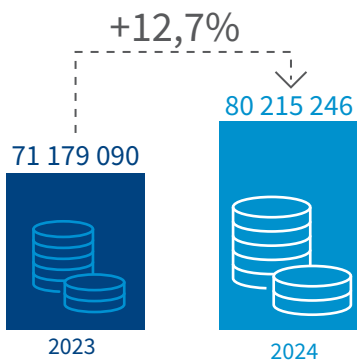
Izmaksātā atlīdzība – 198 600 eiro



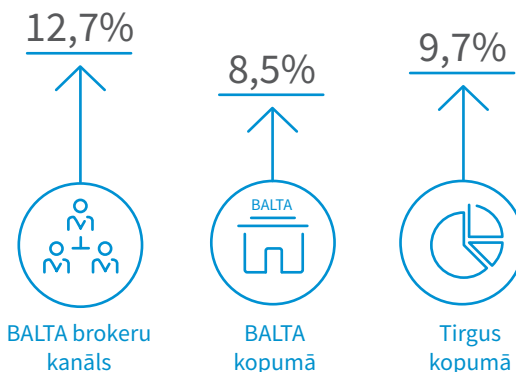
2024. gads brokeru kanālā

Brokeru parakstītās prēmijas

Brokeru parakstīto prēmiju pieaugums, EUR



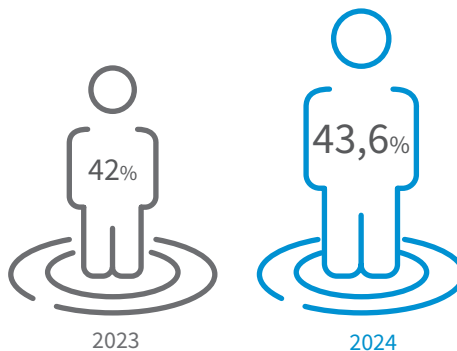
Parakstīto prēmiju pieaugums, 2024



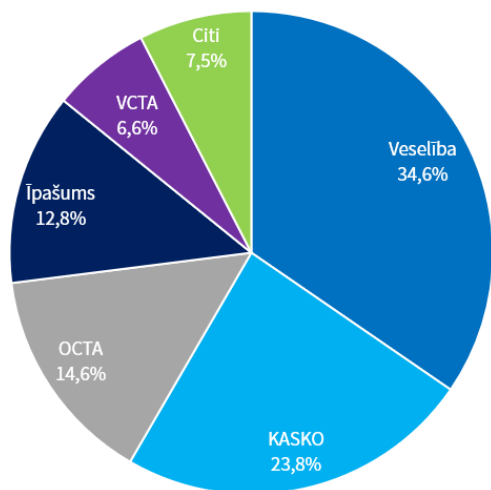
Brokeru daļa BALTA portfeli



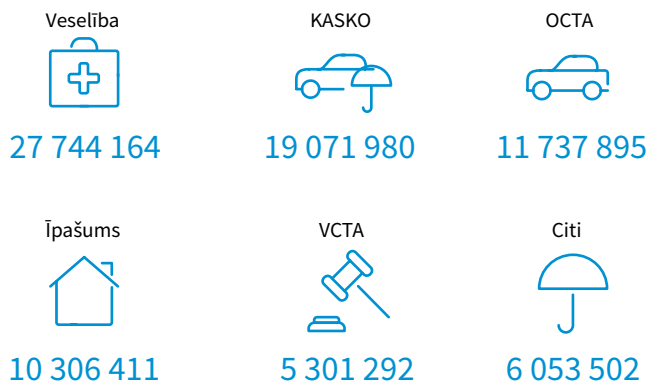
Brokeru daļas pieaugums




Brokeru kanāla parakstīto prēmiju sadalījums pa apdrošināšanas veidiem




Parakstītās prēmijas brokeru kanālā pa apdrošināšanas veidiem, EUR




TOP 5 fizisko personu apdrošināšanas veidi pēc īpatsvara BALTA brokeru kanālā


	Īpatsvara daļa, %	Parakstītās prēmijas, EUR
 1 OCTA	7,6%	6 115 702
2 KASKO	7,5%	6 011 216
3 Īpašums*	2,3%	1 870 353
4 Ceļojumi	0,8%	659 737
5 Nelaiemes gadījumi	0,5%	366 791

TOP 5 juridisko personu apdrošināšanas veidi pēc īpatsvara BALTA brokeru kanālā

	Īpatsvara daļa, %	Parakstītās prēmijas, EUR
 1 Veselība	34,6%	27 744 164
2 KASKO	16,3%	13 060 765
3 Īpašums*	10,5%	8 436 059
4 OCTA	7,0%	5 622 194
5 PCTA	6,3%	5 047 529

TOP 5 apdrošināšanas veidi ar vislielāko izaugsmi

	BALTA brokeru kanālā (2024/2023)
 1 VCTA	+29,8%
2 Nelaiemes gadījumi	+27,0%
3 Galvojumi	+23,2%
4 Īpašums*	+22,9%
5 Veselība	+17,0%

	Apdrošināšanas tirgū** (2024/2023)
 1 Veselība	+16,6%
2 Īpašums	+13,1%
3 Nelaiemes gadījumi	+12,7%
4 VCTA	+12,3%
5 Finanšu riski	+9,6%

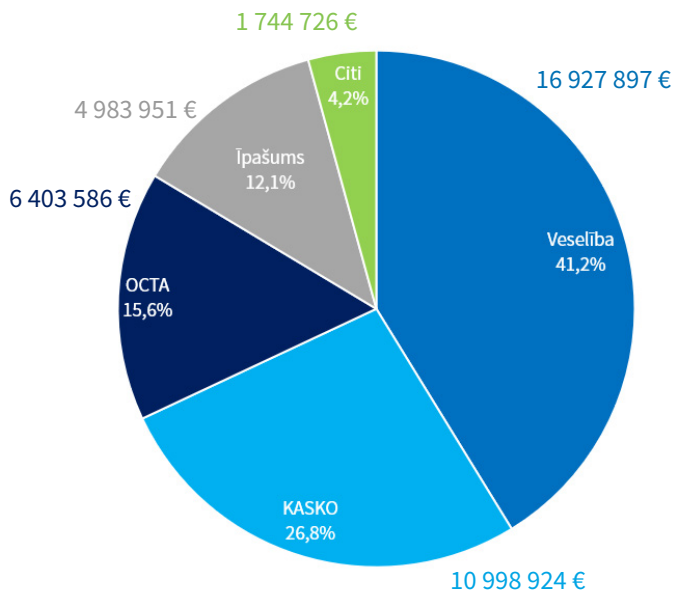
* Īpašums iekļauj arī mājlopu un sējumu produktus

** LAA dati, iekļaujot Balcīa 9 mēn. faktiskos datus un prognozi Q4



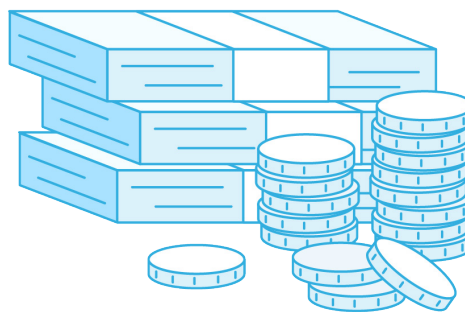
Atlīdzības

Brokeru klientiem izmaksāto atlīdzību sadalījums pa apdrošināšanas veidiem



41,1 milj. EUR

Kopā izmaksātās atlīdzības brokeru klientiem



+ 8,8% ↑
pieaugums

Brokeru klienti

Privāto un juridisko apdrošināšanas veidu sadalījums



Vidējais produktu skaits uz klientu

Brokeru klienti



1,35 **2021**

1,36 **2022**

1,37 **2023**

1,43 **2024**

BALTA filiāļu tīkls



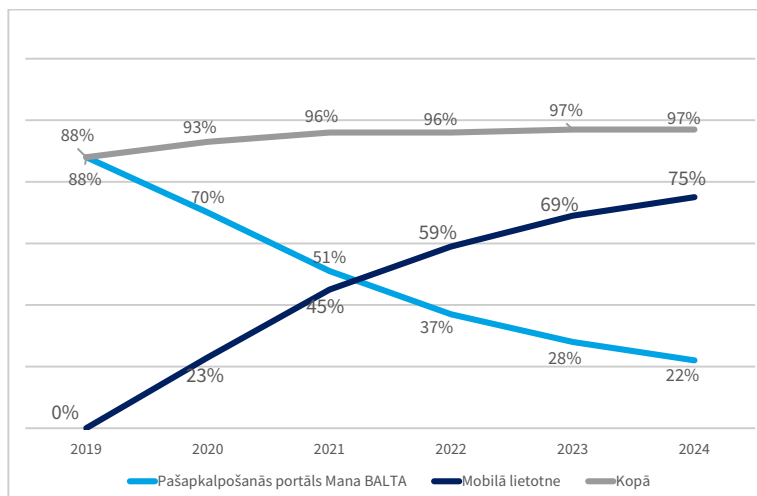
2,82

2,93

3,00

3,11

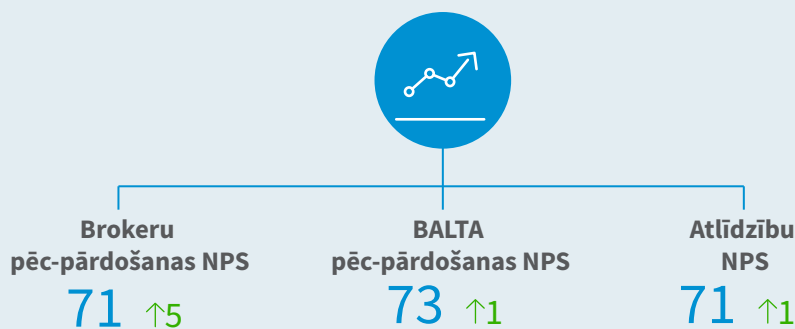
Digitālo rīku izmantošana atlīdzību pieteikšanai



Brokeru kanāla klientu skaita izmaiņas (2024/2023)

+4,7%

Klientu apmierinātības rādītāji





Aizvadītas **BROKERU BROKASTIS** – galvenās atziņas un FOTO

Februārī aicinājām mūsu sadarbības partnerus uz ikgadējām Brokeru brokastīm, kas šoreiz norisinājās BALTA jaunajā birojā *ELEMENTAL Business Center Blue* ēkā.

Pasākuma oficiālajā daļā BALTA valdes loceklis un Korporatīvā segmenta pārdošanas direktors Mārtiņš Rozentāls atskatījās uz 2024. gada skaitļiem un faktiem tieši brokeru kanālā, savukārt BALTA valdes loceklis un tehniskais direktors Uldis Dzintars iepazīstināja ar apdrošināšanas nozares aktualitātēm un tendencēm Latvijā un Baltijā.

Lai viss nebūtu tik nopietni, aicinājām aktieri Jāni Skuteli kā “ārējo konsultantu” paskatīties uz BALTA un apdrošināšanu kopumā no cita skatpunkta, lai caur humora prizmu atklātu negaidītus aspektus, laužtu stereotipus un parādītu, ka arī apdrošināšanā netrūkst dzīves ironijas.

Mums bija patīams prieks ikvienu satikt klātienē – paldies visiem, kas ieradās, un tiekamies nākamajās Brokeru brokastīs!



Svarīgākās tēzes no Mārtiņa Rozentāla un Ulda Dzintara prezentācijām



Mārtiņš Rozentāls, BALTA valdes loceklis un Korporatīvā segmenta pārdošanas direktors

- 2024. gadā BALTA brokeru kanāla izaugsme bija par 3 procentpunktiem straujāka nekā tirgus izaugsme.
- Apdrošināšanas veidu sadalījumā brokeru kanālā līderpozīciju ir ieņēmusi veselības apdrošināšana, pabīdot KASKO apdrošināšanu uz otro vietu.
- Neskaitot agregatoru biznesu, TOP 3 brokeri BALTA portfeli ir “Aon Baltic”, “Apdrošināšanas un Finanšu Brokers” un “R&D apdrošināšanas brokers”.
- Pēdējo piecu gadu laikā autentifikāciju skaits BALTA pašapkalpošanās portālā ir četrkārtšojies, sasniedzot 2,3 miljonus autentifikāciju gadā.
- Abonētās polises turpina savu uzvaras gājieni BALTA tiešās pārdošanas kanālos.
- Gandrīz trešā daļa no visām 2024. gadā pieteiktajām veselības apdrošināšanas atlīdzību lietām tika noregulētas automātiski bez darbinieku iesaistes.
- Auto zādzību skaits Latvijā saglabājas zems. Gan 2023., gan 2024. gadā BALTA tika pieteiktas sešas auto zādzības.
- Brokeru apmierinātības aptaujā jauni rekordi – visos vērtējumos vērojams pieaugums. Paldies par jūsu uzticību un novērtējumu!
- BALTA fokuss uz digitalizāciju saglabājas, un tas atspoguļojas gan BALTA struktūrā, gan jaunajā BALTA biznesa stratēģijā 2027.
- Mums jauna mājaslapa www.balta.lv
- KASKO foto (DRIVE X) aktualitāte saglabāsies arī šogad.



Uldis Dzintars, BALTA valdes loceklis un tehnikais direktors

- Pēdējo triju gadu laikā apdrošināšanas tirgus izaugsme mērāma ar divciparu skaitli, kas ir sen nepieredzēts izaugsmes ātrums.
- Laika posmā no 2022. līdz 2024. gadam apdrošināšanas tirgus izaugsme bija 57 %, un tik straujas izaugsmes galvenais iemesls ir inflācija, ko radīja karš Ukrainā.
- 2021. un 2022. gadā apdrošinātāji piedzīvoja sliktu rentabilitāti, taču, sākot ar 2023. gadu, situācija uzlabojas, saasinoties konkurencei.
- Vētras ir patiesības mirklis, kad vislabāk redzams apdrošinātāju devums sabiedrībai, lai to pasargātu. Visiem tirgus spēlētājiem ir jāsarģā un jāstiprina nozares reputācija, lai turpinātu augt apdrošināmo personu skaits.
- Vētru biežums un to radīto zaudējumu apmērs nav prognozējams, taču ir redzama tendence, ka vētras arī Latvijā notiek arvien biežāk un rada aizvien lielākus zaudējumus. Krusa ir viena no postošākajām dabas stihijām pasaulē finansiālā ziņā, radot lielākus zaudējumus nekā zemestrīces un tornado.
- BALTA lieliski tika galā ar 2024. gada vētras zaudējumu noregulēšanu, ko atzinīgi novērtēja arī klienti pēc-atlīdzību aptaujā.
- Latvijas Bankas un EIOPA uzmanības lokā ir klientu interešu aizsardzība. To fokuss ir kopā ar apdrošināšanas nozares dalībniekiem veidojot praksi, kas ir labvēlīga sabiedrībai. Klientiem arvien vairāk patīk digitāli risinājumi. Latvijas tirdzniecības uzņēmumu kavēšanās ar to ieviešanu nozīmē biznesa zaudēšanu par labu ārvalstu kompānijām.
- Latvijā vairākām klientu grupām ir grūti apdrošināties pārāk augstā riska dēļ, taču Latvija vēl var daudz darīt, lai šos riskus samazinātu.
- Jaunas tehnoloģijas dod jaunas iespējas, taču ir kritiski jāizvērtē, lai tās sniegtu arī reālu pievienoto vērtību. Labs piemērs ir BALTA veselības zibatlīdzību risinājums, kur atlīdzību noregulēšanas tehnoloģijas palīdz automatizēt daļu no atlīdzību iesniegumiem un nodrošina, ka klienti var saņemt atlīdzību pat sekunžu laikā (rekords ir 15 sekundes no klienta pieteikuma līdz naudai klienta bankas kontā). Tas pozitīvi pārsteidz klientus un dod mums iedvesmu veikt tālākus tehnoloģiskos izrāvienus.



ATLĪDZĪBU AKTUALITĀTES



KASKO atlīdzību **tendences**

Apdrošināšanas nozare nepārtraukti pielāgojas mainīgajai situācijai uz ceļiem un noziedzības tendencēm, un KASKO atlīdzību dati ir lielisks spogulis tam, kā mainās autoīpašnieku riski. 2024. gads iezīmējis vairākas jaunas tendences – lai gan kopumā kopējais apdrošināšanas atlīdzību apjoms saglabājas stabils, mainās to sadalījums un struktūra.

1. Silta ziema – mazāk sadursmju ar meža zvēriem

BALTA KASKO klienti par sadursmēm ar meža dzīvniekiem piesaka vidēji 1500 atlīdzību gadā. 2024. gadā par šādos negadījumos automašīnām nodarītajiem bojājumiem izmaksāti 3,6 miljoni eiro. BALTA atgādina – pat sadursme ar salīdzinoši nelieliem dzīvniekiem, piemēram, stirnām, var radīt būtiskus finansiālus zaudējumus un apdraudēt cilvēku veselību un dzīvību, tādēļ pret šo risku jāizturas atbildīgi.



BALTA Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs Kristaps Liecinieks mazāku sadursmju skaitu skaidro ar netipiski silto ziemu: “Siltās ziemās autoceļus nav nepieciešams tik bieži kaisīt ar sāli, kas pievilina meža dzīvniekus, tāpēc arī negadījumu skaits ir mazāks, jo dzīvnieki retāk uzturas uz ceļa vai tā tuvumā. Parasti decembris ir tas gada mēnesis, kad notiek visvairāk sadursmju ar meža iemītniekiem, taču 2024. gadā visvairāk negadījumu bija oktobrī un novembrī, decembris knapi iespraucies TOP 3, dalot trešo vietu ar janvāri.”

Toties pieaug izmaksāto atlīdzību apmērs. Gan novembrī, gan decembrī vidējais izmaksātās atlīdzības apmērs bijis krietni lielāks nekā pirms gada: novembrī, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, pieaugums ir par 45 %, savukārt decembrī – par 17 %.

“Arī atlīdzību apmēra pieaugumu var skaidrot ar netipiski silto ziemu. Proti, ziemā bez sniega diennakts tumšajā laikā ir krietni sliktāka redzamība, jo meža dzīvniekus uz sniegota fona ir vieglāk pamanīt nekā pilnīgā tumsā. Autovadītāji dzīvniekus ierauga vēlāk, kas dod mazāk laika reaģēšanai, savukārt tas nozīmē lielāku braukšanas ātrumu sadursmes brīdī, un sadursmju sekas ir smagākas,” skaidro Kristaps Liecinieks.

→ **Atceries:**

- Maijs un no oktobra līdz decembrim ir laiks, kad visbiežāk notiek autotransporta sadursmes ar meža iemītniekiem: pavasarī – dzīvnieku “*dulluma*” dēļ, ziemā, – jo ir tumšs, auksts un šosejas tiek kaisītas ar sāli, kas piesaista meža zvērus.
- Visbīstamākais laiks ir diennakts maiņa no gaismas uz tumsu un otrādi.
- Visbiežāk dzīvniekus var sastapt vietās, kur mainās ainava: mežmalās, joslās, kur mežs pāriet krūmājā vai krūmājs – pļavā, tur, kur vienā ceļa pusē ir mežs, bet otrā – lauks u. tml. Lielajos mežu masīvos sadursmes notiek retāk.

2. Automašīnas zог mazāk, taču zagļi biežāk izvēlas tieši elektroauto

Pērn apdrošināto automašīnu zādzību skaits, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, samazinājies, turpinot pozitīvo pēdējo gadu tendenci. 2024. gada laikā nozagtas 29 automašīnas, kas ir par 43 % mazāk nekā gadu iepriekš, kad garnadžu nagos nonāca 51 spēkrats, liecina Latvijas Apdrošinātāju asociācijas (LAA) apkopotie dati*. Situācija ir strauji uzlabojusies, jo vēl pirms 10 gadiem – 2014. gadā – nozagto auto skaits sasniedza 266.

Pērn pie apdrošinātājiem vērsušies 29 automašīnu īpašnieki, kam ir bijusi spēkā esoša KASKO apdrošināšanas polise. Zagļu iecienītākās joprojām ir BMW markas automašīnas, tās nozagtas septiņos gadījumos. Tām seko Hyundai markas automašīnas, kas nozagtas sešos gadījumos.

Visbiežāk zagto auto TOP 3 aiz BMW un Hyundai šogad ierindojušas KIA un Mercedes markas automašīnas ar trim nozagtiem auto. Savukārt Toyota markas automašīnas, kas pērn ar 10 nozagtiem spēkratiem ierindojās otrajā vietā, šogad zagļu rokās nonākušas tikai divos gadījumos.

“Zādzību skaita samazināšanās liecina par zināmu sabiedrības labklājību un briedumu, kā arī par policijas darba kvalitātes uzlabošanu, jo nereti auto zagļu pēdas ved uz citām valstīm. Arī stingrāka personu kontrole uz Latvijas--Krievijas un Latvijas--Baltkrievijas robežas noteikti devusi pozitīvu efektu,” saka Jānis Abāšins, LAA prezidents. “Tomēr parādījusies arī jauna tendence – elektroauto zādzības. No pieciem pērn nozagtajiem elektroauto četras bija *Hyundai IONIQ 5* markas automašīnas.”

BALTA Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs Kristaps Liecinieks apstiprina šo tendenci: “Lai arī 2024. gads neizceļas ar lielu nozagto automašīnu skaitu, tomēr tas nesis būtiskas izmaiņas nozagto transportlīdzekļu klāstā. Iepriekš elektroauto zādzības bija gadījuma rakstura, kad varēja runāt vien par dažiem šādiem nozagtiem auto, tad savukārt 2024. gadā elektroauto tika nozagti visai bieži. Proti, starp automašīnām, kas jaunākas par trim gadiem, elektromobiļu zādzību skaits apsteidzis auto ar iekšdedzes dzinējiem.”

Šobrīd nav pamata domāt, ka mašīnas tiek zagtas, lai ar tām turpinātu braukt – visticamākais, ka zādzību mērķis ir tikt pie šo auto rezerves daļām. Šādu tendenci nodrošina ne tikai tas apstāklis, ka robeža ar Krieviju praktiski ir slēgta, bet arī tas, ka jaunie auto tiek reģistrēti ne tikai pēc virsbūves numura, – tā saucamā VIN, bet arī daudzām citām detaļām ir sava identitāte, kas padara praktiski neiespējamu šo auto uzdot par citu automašīnu.



Nem vērā! Klientiem iesakām auto aprīkot ar imobilaizeri vai meklēšanas sistēmu. Prakse rāda, ka šādas sistēmas būtiski samazina auto nozagšanas iespējamību. Gadījumos, kad auto tiek novietots ilgstošai stāvēšanai, piemēram, pa nakti, autovadītājam būtu jāizvērtē, vai izvēlēta vieta ir droša. No slēgtiem privātmāju pagalmiem, apsargājamām autostāvvietām un garžām auto tiek nozagti visai reti.

* Apdrošinātāju dati par visbiežāk zagtajām automašīnām atšķiras no policijas oficiālās statistikas, jo LAA apkopo tikai datus par transportlīdzekļiem, kam ir KASKO apdrošināšanas polise.

Apdrošinātās un nozagtās automašīnas pa gadiem (LAA dati)

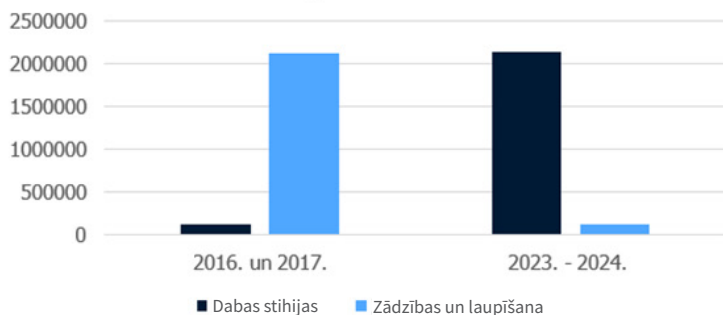
Marka	2021	2022	2023	2024
BMW	17	17	13	7
Hyundai	1	9	7	6
KIA	0	7	3	3
Mercedes	2	3	2	3
Toyota	6	8	10	2
VW	5	2	5	0
Audi	10	4	0	0
Honda	1	5	0	0
Citi	4	19	13	8
KOPĀ	44	71	51	29

3. Izmaiņas KASKO atlīdzību sadalījumā

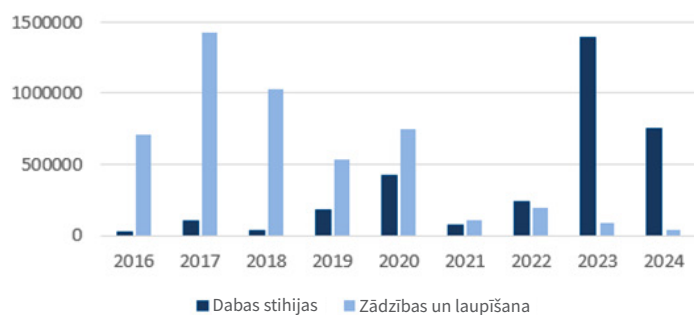
Lai gan kopējais izmaksāto atlīdzību apjoms par nozagtajiem auto samazinās, būtiski palielinājušās izmaksas par dabas stihiju radītajiem bojājumiem. Klimata pārmaiņas turpina ietekmēt arī Latvijas autovadītājus – pēkšņas vētras, spēcīgi krusas nokrišņi un plūdi pēdējos gados kļūst arvien biežāki.

Gan 2023. gada krusa, gan pagājušā gada ciklons ir radījuši tikpat lielus zaudējumus apdrošinātājiem kā zagļi pirms teju 10 gadiem, kad gada laikā tika nozagtas pat vairāk nekā 200 automašīnas.

Dabas stihiju un zādzību radīto zaudējumu dinamika



Dabas stihiju un zādzību radīto zaudējumu dinamika pa gadiem



Šī tendence tikai vēlreiz parāda, cik svarīgi ir izvēlēties KASKO apdrošināšanu ar visplašāko risku segumu, kas pasargā ne tikai no avārijām un zādzībām, bet arī no dabas stihiju nodarītajiem radītajiem bojājumiem.



Automobiļu īpašniekiem iesakām:

- sekot laikapstākļu prognozēm (lejupielādējiet lietotnes 112 vai Meteo.lv, kas sūta paziņojumus, ja tuvojās bīstami laikapstākļi);
- iespēju robežās novietot automašīnu drošā vietā, kur to nevar sabojāt krusa, uzkrīst koks vai applūdināt stipras lietavas (piemēram, daudzstāvu stāvvietas, zem tiltiem u. c.).





Izmaksātas visas ar “Fisom” saistītās atlīdzības

Pagājušā gada augusta sākumā pēc tam, kad tūrisma operators SIA “Fisom” nespēja pildīt savas saistības, Spānijā un Francijā iestrēga 147 personas, no kurām 115 bija nepilngadīgas. Ceļotāji zaudējumu atlīdzības saņēma pirms svētkiem, savukārt šonedēļ zaudējumi polises limita apmērā atlīdzināti repatriācijas organizētājam.

Atbilstoši likumam tūrisma operators apdrošināšanas sabiedrībā BALTA bija iegādājies garantijas polisi, kas paredz atlīdzināt zaudējumus situācijās, kad uzņēmums nespēj pildīt saistības. Pēc tam, kad kļuva zināms, ka tūrisma operators nespēj pildīt saistības, Patērētāju tiesību aizsardzības centrs (PTAC) anulēja “Fisom” tūrisma operatora licenci un organizēja ceļojuma dalībnieku repatriāciju. Savukārt turpmāko mēnešu laikā PTAC apkopoja informāciju par “Fisom” radītajiem zaudējumiem katram klientam, kuru decembra vidū iesniedza apdrošinātājam.

→ Atlīdzību izmaksa nedēļas laikā

“PTAC informāciju par izmaksājamo atlīdzību apmēriem saņēmām 13. decembrī. Zinot, ka PTAC lēmums bija jāgaida vairākus mēnešus, nevēlējāmie klientiem likt gaidīt ilgāk, tādēļ visus maksājumus apstrādājām nedēļas laikā. Proti, dažu dienu laikā apstrādājām 147 maksājumus, kopā izmaksājot 41 260 eiro,” stāsta BALTA Atlīdzību direktors Ingus Savickis.

Tūrisma operatora iegādātās garantijas polises limits bija 80 000 eiro, tādēļ pēc tam, kad atlīdzības bija izmaksātas ceļotājiem, atlikusi summa nepilnu 39 000 eiro apmērā šonedēļ pārskaitīta repatriācijas organizētājam – PTAC. Attiecīgi pašlaik visas ar “Fisom” saistītās atlīdzības ir izmaksātas.

Jāatzīmē, ka apdrošināšanas sabiedrība BALTA situācijas risināšanā brīvprātīgi iesaistījās jau augusta sākumā. Brīdī, kad kļuva zināms, ka jaunieši palikuši Spānijā bez naktsmītnes, BALTA pēc savas iniciatīvas jauniešiem apmaksāja naktsmītnes un nodrošināja maltītes, līdz tika atrasts risinājums repatriācijas sākšanai.

→ Par garantijas polisi

Garantijas polise jeb garantiju apdrošināšana ir apdrošināšanas veids, kurā darījumu partnerim (piemēram, patērētājam, pakalpojuma ņēmējam) tiek nodrošināta kompensācija gadījumā, ja uzņēmums nespēj pildīt savas saistības. Likums nosaka, ka šāda veida nodrošinājums ir obligāts visiem tūrisma operatoriem, savukārt Ministru kabineta noteikumi paredz kārtību, kādā aprēķināmi nodrošinājuma apmēri.





Jauns BALTA klientu atlīdzības stāsta video no ugunsgrēka Kārķu pagastā

Atlīdzību stāstu sēriju papildinājis jauns klienta pieredzes stāsts – šoreiz par to, ka ugunsnelaime var piemēklēt ikvienu, – pat brīvprātīgo ugunsdzēsēju. Turklāt pat tad, ja ugunsdzēsēji ierodas pāris minūšu laikā, liesmas Līvānu mājā izplatās zibenīgi.

Par laimi, šajā gadījumā nelaime notika pa dienu, tādēļ iemītnieki sadūmojumu pamanīja ātri un laikus varēja pamest telpas, turklāt pietika pat laika pārliecināties, ka ēkā neviens nav palicis.

Kad pēc nelaimes mājas saimnieki sazinājās ar BALTA, viņi bija patīkami pārsteigti, cik operatīvi viss tika risināts. Taču vēl vairāk klienti novērtēja to, ka viņiem tika dota iespēja piedalīties ar saviem ierosinājumiem ēkas atjaunošanā.

Šis nebija vienkāršs ēkas atjaunošanas projekts, šis bija māju atjaunošanas projekts. Mums ir svarīgi, lai klienti pēc atjaunošanas darbiem var teikt, ka atgriezās mājās.



Ar visiem stāstiem vari iepazīties [BALTA YouTube kanālā](#).



Ja arī Tavā praksē ir kāds klients ar pamācošu atlīdzību stāstu, kurš ir gatavs stāties kameras priekšā un pastāstīt par savu pieredzi, raksti BALTA Mārketinga biznesa partnerei Annai Strautai uz anna.strauta@balta.lv un kopā izveidosim noderīgu video!



Uzlaboti BALTA mājdzīvnieku apdrošināšanas noteikumi

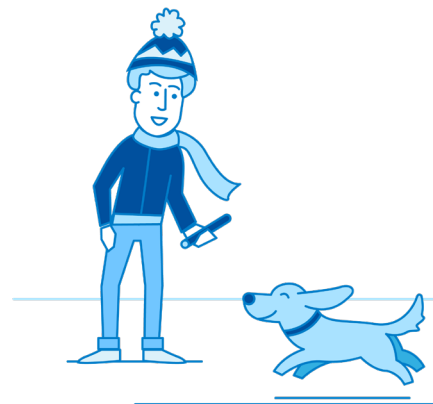
Mājdzīvnieku skaits pasaulē un arī Latvijā turpina pieaugt – arvien vairāk cilvēku izvēlas suni vai kaķi kā uzticamu ģimenes locekli. Pieaugot rūpēm par mīluļu veselību un labklājību, arvien aktuālāka kļūst arī mājdzīvnieku apdrošināšana, kas palīdz segt negaidītus veterinārmedicīniskos izdevumus un nodrošina mieru saimniekam. Tāpēc esam uzlabojuši BALTA mājdzīvnieku apdrošināšanas noteikumus, lai tie būtu klientam saprotamāki un mīlulim draudzīgāki.

Izmaiņas noteikumos:

- Vienkāršota un saprotama valoda**
 Sarežģītās definīcijas esam aizvietojuši ar īsiem un saprotamiem punktiem. Piemēram, turpmāk ir skaidri norādīts, ka apdrošināšana ir spēkā, ja mājdzīvnieks atrodas kontrolētā vidē (pavadā, būrī, mājoklī u. tml.). Apdrošināšana būs spēkā arī tad, ja dzīvnieks izlaužas no šīs vides vai noraujas no pavadas. Tomēr negadījumus, kad mājdzīvnieks klaiņo brīvi pa ielām un laukiem, joprojām neatlīdzināsim.
- Izskaidrojam ar piemēriem**
 Vairākos punktos iekļauti diagnožu vai procesu piemēri.
- Izmaiņas segumā**
 - Ārstēšanas izdevumus ārvalstīs tagad segsim, nepārrēķinot pēc Latvijas veterināro klīniku cenām.
 - Saindēšanās vairs neaprobežosies tikai ar indīgiem augiem un sadzīves ķīmiju.
 - Alerģiju ārstēšanas izdevumus apmaksāsim tikai akūtos gadījumos, kas izraisa dzīvībai bīstamus elpošanas traucējumus (anafilaksi).
 - Ieviests piecu dienu nogaidīšanas periods negadījuma riskam.

Klienta ieguvumi, izvēloties BALTA mājdzīvnieku apdrošināšanu:

- Izvēloties ārstēšanas izdevumu limitu 100, 200 vai 300 eiro apmērā, pašrīks būs 0 eiro.
- Polise ir spēkā arī jebkuros ārzemju ceļojumos līdz 30 dienām.
- Segsim izdevumus par dzemdību komplikācijām.
- Kompensēsim izdevumus par akūtu saslīmšanu ar boreliozu un audzētavu klepu, pat ja brīvprātīgā kārtā suns pret tām nav bijis vakcinēts.
- Apmaksāsim arī veterinārārsta nozīmētās zāles, kas nav reģistrētas Latvijas vai Eiropas zāļu reģistrā.
- Arī mazākos ārstēšanas limitos ir iekļautas akūtas zobu slimības (izņemot zobu kopšanu).



Nem vērā!



Piesaistot maksājumu karti, polises apmaksu var sadalīt mēneša maksājumos.

Maksājumi

Prēmijas konts klienta prēmijas konts

Abonētā polise ⓘ

Maksājumu biežums: 12 - Ikmēneša maksājums ▾

Apmaksa ar karti ⓘ

Atliktais maksājums



Jau vairāk nekā gadu ir ieviests 1200 eiro ārstēšanas izdevumu limits, kas ir palīdzējis daudziem mājdzīvniekiem izārstēt būtiskas traumas un smagas slimības. Lielākajai daļa klientu, kas pieteica atlīdzības, veterinārmedicīnisko izdevumu apmērs pārsniedza 300 eiro. **Lai mēs arī turpmāk varētu piedāvāt šo paaugstināto limitu, esam noteikuši piemaksu 240 eiro apmērā gan suņiem, gan kaķiem.** Piemaksas pieaugums neattiecas uz polises atjaunojumiem, ja to iegādājas vismaz divus gadus pēc kārtas un nav pieteiktas atlīdzības (lai saglabātu iepriekšējo polises cenu, tā ir jānokopē Partnerī).



Sadarbības partneru apmierinātības pētījuma rezultāti

Mēs ik gadu ar lielu prieku aicinām mūsu brokerus piedalīties anonīmā apmierinātības aptaujā, jo katra jūsu atbilde ir nenovērtējama un palīdz mums kļūt vēl labākiem. Šī aptauja ir mūsu iespēja ne tikai uzlabot ikdienas apkalpošanu un servisu, bet arī nostiprināt saziņu un sadarbību ar katru no jums, lai kopīgi veidotu stiprākas attiecības.

Šogad aptaujā piedalījās 249 brokeri no 42 brokeru sabiedrībām, kas kopā sniedza 690 vērtējumus — par 25 % vairāk nekā pērn! Jūsu atsauksmes ir ļoti svarīgas, un mēs vēlamies pateikties katram, kurš dalījās savās domās un novērtējumos par mūsu sadarbību.

Brokeri vērtēja BALTA darbiniekus piecu zvaigžņu sistēmā pēc šādiem kritērijiem:



Profesionāla pieeja



Ērta un patīkama saziņa



Pieejamība un operativitāte



Ieinteresētība darījumu noslēgšanā un risinājumu piedāvāšana

Ar lepnumu paziņojam, ka šogad mūsu darbinieku vidējais vērtējums sasniedza 4,84 zvaigznes, komunikācija tika novērtēta ar 4,87, bet profesionālisms – ar 4,88! Šie augstie rezultāti ir tieši jūsu atsauksmju un ieteikumu nopelns, un mēs esam ļoti pateicīgi, ka jūsu vērtējumi turpina augt.

Jūsu atbildes palīdz mums ne tikai novērtēt savu darbu, bet arī norāda uz virzieniem, kuros varam vēl attīstīties. Katrs ieteikums ir būtisks, un mēs rūpīgi ieklausāties, lai turpinātu uzlabot mūsu sadarbību. Mēs izlasām ikvienu atsauksmi un pārrunājam uzlabojumu iespējas.

Paldies, ka esat mūsu izaugsmes virzītāji! Mēs turpināsim strādāt, lai nodrošinātu jums visaugstāko servisu un atbalstu.



Pievērsiet uzmanību atlīdzību pieteikumam, lai uzlabotu klienta pieredzi!

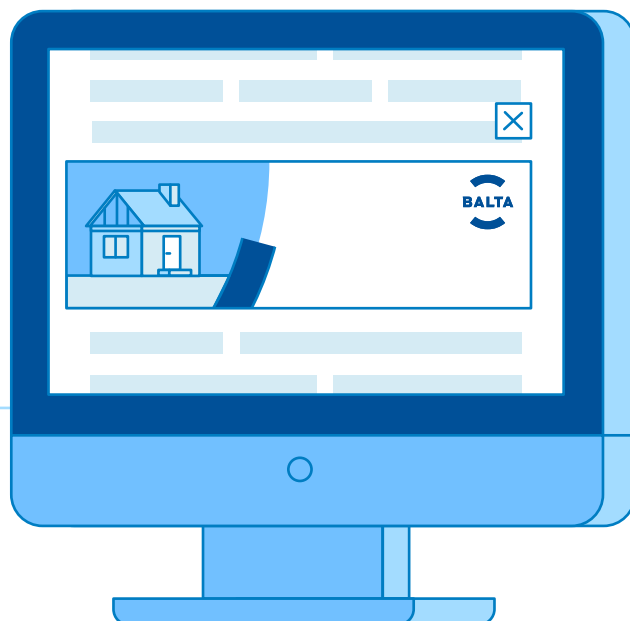
Mēs, BALTA, sakām lielu paldies mūsu sadarbības partneriem, kuri ikdienā aicina klientus iesniegt atlīdzību pieteikumus digitālajā vidē un arī paši to regulāri dara. Jau 97 % atlīdzību pieteikumu tiek iesniegti pašapkalpošanās portālā balta.lv vai BALTA lietotnē. Arī augstais pēc-atlīdzību NPS rādītājs, kas 2024. gadā sasniedzis jau 71, liecina, ka esam uz pareizā ceļa.

Lai klients saņemtu vislabāko pieredzi, ļoti svarīgi ir korekti aizpildīt prasīto informāciju un pareizi pievienot nepieciešamos dokumentus – tas mums palīdz ātrāk noregulēt atlīdzības. Savukārt telefona sarunās ietaupīto laiku varam veltīt jau nākamo atlīdzību lietu izskatīšanai, kā rezultātā klienti ātrāk saņem atlīdzību vai remontu saskaņojumu, kas ir mūsu kopīgais mērķis.

Piesakot klienta vietā atlīdzību digitālajos kanālos, lūdzam pievērst uzmanību un korekti aizpildīt negadījuma apraksta lauku – sniedziet īsu un precīzu situācijas izklāstu, lai mūsu kolēģiem nebūtu atkārtoti jāsazinās ar klientu vai jums, lai noskaidrotu notikušo un pieņemtu korektu lēmumu. Negadījuma aprakstā lūgums nerakstīt “skat. SP*” vai “skat. pievienotos dokumentus”, jo šis informācijas lauks automātiski parādās pieteikumos autoservisiem, pakalpojumu sniedzējiem un ekspertiem.

Lai kopā mums izdodas!

* SP – Saskaņotais paziņojums





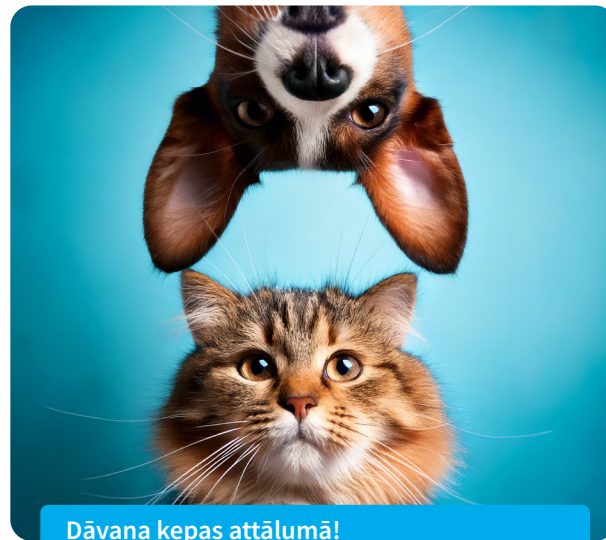
Aktuālās **kampanas**



Vairāk par mazāk!
Visplašākā seguma KASKO par īpaši izdevīgu cenu

Piedāvājums spēkā: 10.02.2025. – 30.04.2025.

Uzzini vairāk



Dāvana ķepas attālumā!
Apdrošini savu ķepaini IZDEVĪGĀK un saņem DĀVANU!

Piedāvājums spēkā no 01.03.2025. - 31.03.2025.

Uzzini vairāk



LEPOJAMIES



Turpinām būt zibenīgi – arvien vairāk klientu saņem zibatlīdzības

Esam patiesi lepnī un priecīgi, ka aizvien vairāk klientu saņem zibatlīdzības un arvien vairāk klientu to novērtē.

Janvārī jau 5889 klienti saņēma veselības apdrošināšanas atlīdzību 1 minūtes laikā no pieteikuma reģistrēšanas. Turpinām pie tā strādāt un šo skaitu palielināt ar katru mēnesi.

Klientu apmierinātību ar zibatlīdzībām pierāda gan NPS ātro atlīdzību rezultāts, kas sasniedzis jau 77, gan arī klientu atsauksmes:



Tik ātru atmaksu **vēl nebiju redzējis**. Malači, paldies!



Jums ir izcils serviss, **pirmo reizi tik ātri saņēmu kompensācijas iemaksu savā kontā par ārsta vizīti**.



Ļoti ātri tika saņemta atlīdzības samaksa, **neskatoties uz to, ka bija diezgan vēla vakara stunda**. Paldies!



3 minūšu laikā pēc pieteikuma kontā bija nauda. **Tik ātri līdz šim jums tas nebija izdevies**.



Pēdējā atlīdzība man tika apstiprināta un pārskaitīta uz kontu zibenīgi. **No sākuma pat nesapratu, kas notiek**. Tas ir ļoti pozitīvi.



Zobārstniecības nauda tiek izmaksāta 1-2 min laikā pēc čeka iesniegšanas, **tas ir WOW cik ātri!**



Biju ļoti pārsteigta, kad svētdienas vakarā, iesniedzot čeku no zobārstniecības, apm. pēc 10 minūtēm pienāca SMS no bankas, ka naudiņa jau ir ieskaitīta kontā. Lieliski! Paldies!



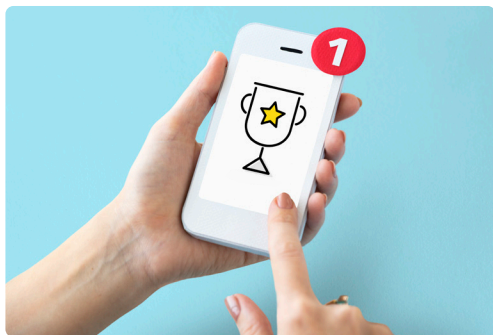
Tik ātri atlīdzību **vēl nebiju saņēmusi**

Taču neapstājieties pie sasniegtā un turpinām attīstīties! Zibatlīdzību procesam esam pievienojuši arī iespēju klientam saņemt pašapkalpošanās portālā pārtrauktās polises atlikumu uzreiz – zibenīgi!



BALTA – godīgākais apdrošinātājs jau 21 gadu!

Ikgadējā LETA un SKDS veiktajā apdrošināšanas nozares pētījumā noskaidrots, ka pēc Latvijas iedzīvotāju domām BALTA ir godīgākais apdrošinātājs! Turklāt ar šādu atzinību varam lepoties jau 21. reizi!



Kopā 37,4 % respondentu par, viņuprāt, godīgāko apdrošinātāju nosaukuši BALTA, kas ir nedaudz mazāk nekā pērn (39,3 %), tomēr joprojām esam pārliecinošā līderpozīcijā. Salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem, TOP 3 otrā un trešā vieta ir apmainījušās pozīcijām, proti, šogad otrajā vietā ar 26,7 % ir “ERGO” (pērn 28,8 %), savukārt ar 22,6 % pjedestālu noslēdz “Swedbank” (pērn 29,6 %).

Jāatzīmē, ka šogad uzticības reitings krities gandrīz visām nedzīvības apdrošināšanas sabiedrībām, un būtiski pieaudzis to iedzīvotāju skaits, kuri nevar nosaukt izteiktu līderi. Tomēr pozitīvi ir tas, ka nedaudz krities īpatsvars starp tiem iedzīvotājiem, kuri uzskata, ka neviena apdrošināšanas sabiedrība

nav godīga. Tas liecina par briedumu sabiedrībā.

BALTA par godīgāko nosauc 38,5 % sieviešu un 36,3 % vīriešu. Visvairāk respondentu, kuri uzskata BALTA par godīgāko, ir vecumā no 25 līdz 34 gadiem (44,7 %) un no 55 līdz 63 gadiem (39,9 %). Mūs par godīgākajiem nosauc 36,7 % latviešu un 38,4 % cittautiešu, bet, salīdzinot reģionus, visvairāk pozitīvu novērtējumu esam saņēmuši no Vidzemes (45,2 %) un Zemgales (40,6 %).



BALTA iegūst augsto “Ilgspējas indeksa” PLATĪNA kategoriju jau sesto reizi!

Prestīžā novērtējuma “Ilgspējas indekss” eksperti jau sesto gadu pēc kārtas ir novērtējuši BALTA sniegumu korporatīvās ilgtspējas un atbildības jomā ar augsto PLATĪNA kategoriju. Tas apliecina, ka sava ESG “*muskuļa*” stiprināšanā esam paveikuši patiesi daudz – būtiskie ilgtspējas aspekti ir ieintegrēti teju visos uzņēmuma procesos.

Mēs varam būt lepnī ar sasniegto rezultātu, turklāt ne tikai tāpēc, ka BALTA, spītējot visiem ģeopolitiskajiem un sociāli ekonomiskajiem satricinājumiem, ar kuriem sastopamies ik uz soļa, turpina uzrādīt šajā novērtējumā stabili augstu sniegumu.



Karīna Verdenhofs,
BALTA ilgtspējas vadītāja

“Fakts, ka “Ilgspējas indeksā” joprojām esam starp labākajiem no vislabākajiem, nozīmē, ka ilgtspēja BALTA komandā nav tikai korporatīvās filozofijas virziens. Tas ir mūsu dzīvesveids! Lai arī cik patosīgi tas neizklausītos, mēs ikdienas darbā atbildīgi ievērojam labas korporatīvās pārvaldības principus, salāgojot savas biznesa intereses ar ietekmes pušu interesēm un uzņemoties pilnu atbildību par mūsu saimnieciskās darbības īstermiņa un ilgtermiņa ekonomisko, vides un sociālo ietekmi (gan pozitīvo, gan arī negatīvo) ne tikai vārdos jeb uz papīra, bet arī darbos!”

Būtiski ņemt vērā, ka “Ilgspējas indeksā” tiek vērtēts dalībnieku faktiskais sniegums, nevis radītais priekšstats darbinieku, klientu, sadarbības partneru un sabiedrības acīs. Turklāt tiek analizēts nevis viens konkrēts jautājums (piemēram, ekonomiskā izaugsme vai reputācija), bet gan plašs jautājumu loks – stratēģiskās plānošanas principi, investīcijas vietējā kopienā, vides aizsardzībā u. c. Vērtējot ilggadējos dalībniekus, eksperti pievērš īpašu uzmanību gan to īstenotajām praksēm, iniciatīvām ESG jomā kopumā, gan arī progresam, salīdzinot ar iepriekšējiem periodiem.

BALTA



ILGTSPĒJAS
INDEKSS

2024 PLATĪNA
KATEGORIJA





Jaunā balta.lv mājaslapa ir klāt!

Pēc ilga un rūpīga darba, plānošanas, izstrādes un testēšanas mēs ar lepnumu paziņojam, ka jaunā balta.lv mājaslapa ir klāt!

Jaunā mājaslapa ir izstrādāta ar mērķi nodrošināt mūsu klientiem vēl ērtāku, modernāku un lietotājam draudzīgāku pieredzi. Tā piedāvā uzlabotu dizainu, intuitīvu navigāciju un jaunu saturu, kas ļauj vieglāk un ātrāk atrast visu nepieciešamo informāciju par mūsu produktiem un pakalpojumiem.

Mūsu mērķis ir ne tikai sniegt labākos apdrošināšanas pakalpojumus, bet arī mūsdienīgu un izcilu digitālo pieredzi klientiem, tādēļ turpināsim attīstīties, lai pārsniegtu klientu gaidas.

Lai patīkama un ērta digitālā pieredze jaunajā balta.lv mājaslapā!

Privātpersonām Uzņēmumiem

BALTA OCTA KASKO Ceļojumi Mājoklis Citām vajadzībām

Mana BALTA Piesaki atļidzību LV

Vairāk par mazāk!

Pērc visplašākā seguma KASKO par īpaši izdevīgu cenu un laimē degvielu gadam! Spēkā: 10.02. – 30.04.2025. Lot. atļaujas Nr. 8476.

Uzzini vairāk

OCTA KASKO Ceļojumi

Pērc polisi Pērc polisi Pērc polisi



GĀŽAM MĪTUS PAR KOMERCĪPAŠUMA APDROŠINĀŠANU

Mīts Nr. 1

Es rūpējos par sava īpašuma drošību un nenodarbojos ar ražošanu, ar manu īpašumu nekas nevar notikt, tādēļ nav vērts apdrošināties.

Patiesībā labi uzturētā īpašumā, kurā nav ražošanas, var notikt nopietni negadījumi. Īssavienojuma vai cilvēka kļūdas izraisīti ugunsgrēki, ļaunprātīga dedzināšana un dabas stihijas izposta arī labi uzturētus īpašumus.

Mīts Nr. 2

Ja polise vajadzīga tikai iesniegšanai bankai, man nav jāsniedz apdrošinātājam detalizēta informācija par īpašumu.

Patiesībā, apdrošinātāja saistības izmaksāt apdrošināšanas atlīdzību neatšķiras no tā, vai polisi prasa banka vai īpašnieks pats vēlas apdrošināties. Tādēļ apdrošinātājs abos gadījumos prasīs vienlīdz detalizētu informāciju.

Mīts Nr. 3

Uzņēmējdarbības pārtraukuma apdrošināšana ir mazāk svarīga nekā īpašuma apdrošināšana.

Patiesībā, ja noticis īpašuma bojājums un uz laiku traucēta uzņēmuma darbība, zaudējumi no ienākumu samazināšanās pārsniedz zaudējumu par īpašuma bojājumu – tā liecina BALTA un pārapirošinātāju dati par reāliem apdrošināšanas gadījumiem.



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldes vadītājs **Kristaps Liecinieks**



Jau kopš vidusskolas mans mērķis ir bijis strādāt finanšu nozarē, taču tajā brīdī, visticamāk, nedomāju par apdrošināšanu, bet drīzāk par banku sfēru, kur arī iesākās manas pirmās nopietnās darba gaitas. Ļoti spilgti atceros, kā pēc 11. klases beigšanas sāku darbu “Hansabankā” (tagadējā “Swedbank”) kā vasaras darbinieks, palīdzot klientiem apgūt internetbanku, un paralēli mācībām 12. klasē turpināju strādāt par klientu konsultantu uz pusslodzi. Jāatzīst, ka tajā laikā strādāt bankā bija interesanti, un esmu priecīgs, ka apguvu pirmās pārdošanas prasmes, kuras pēc tam noderēja, stājoties darbā “Länsförsäkringar” filiālē Latvijā “Nordicia Apdrošināšana”. Manas apdrošināšanas gaitas “Nordicia” sākās ar tiešo pārdošanu un turpinājās ar brokeru/partneru apkalpošanu. Atskatoties uz šo periodu, viennozīmīgi varu teikt, ka tas bija brīdis, kad sapratu, ka apdrošināšana man patīk un vēlos savu karjeru veidot šajā nozarē. Iespēja piedalīties apdrošināšanas uzņēmuma izveidē Latvijā bija fantastiska un noderīga pieredze, kura noteikti ietekmēja manus uzskatus par apdrošināšanu.

Negaidīts bija fakts, ka “Länsförsäkringar” izdomāja pārdot savu biznesu, taču te savu artavu nospēlēja 2008./2009. gada krīze. Nācās domāt par jaunu karjeras pavērsienu un 2010. gadā pievienojos BALTA komandai kā jaunākais risku parakstītājs. Pamata fokuss bija uz motoru produktiem, ko līdz pat šodienai uzskatu par sava darba sirds lietu. Šogad, pavisam nemanot, jau atzīmēju 15 gadu darba jubileju. Jāsaka godīgi, ka, sākot darbu BALTA, nevienā brīdī nebiju domājis, ka varētu vienā uzņēmumā nostrādāt 15 gadus. Tagad jau varu teikt, ka nedaudz jūtos kā “veterāns”, taču BALTA ir lieliska kultūra un ļoti spēcīgi, profesionāli kolēģi, ar kuriem strādāju kopā, tādēļ ne mirkli nav bijis garlaicīgi.

Karjera BALTA ir bijusi un joprojām ir ļoti aizraujoša, turklāt diezgan bieži esmu arī mainījis pozīcijas. Man ir bijusi iespēja piedalīties RSA (iepriekšējais BALTA īpašnieks) absolventu apmācību programmā divu gadu garumā, kur noderīga ir bijusi iespēja strādāt četros departamentos (pārdošana, atlīdzības, risku parakstīšana, produktu vadība), kā arī piedalīties triju nedēļu apmācībās Londonā, kur esmu apguvis risku parakstīšanas pamatus. Savas darba gaitas BALTA esmu aizvadījis arī ne tikai motoru apdrošināšanas jomā, bet arī esmu strādājis ar civiltiesiskās atbildības un kravu apdrošināšanas produktiem. Pēdējos astoņus gadus es vadu Transporta produktu un risku parakstīšanas pārvaldi, kur kopā ar komandu atbildam par to, lai sniegtu klientiem labu produktu un nodrošinātu vēlamu rezultātu uzņēmumam. Man patīk, ka darbs ir gana dinamisks, ar nemitīgiem izaicinājumiem un ka tas sniedz iespēju, nodrošināt izcilu klientu pieredzi.

Savu brīvo laiku cenšos pavadīt aktīvi brīvā dabā, un mani labi raksturo atrašanās nemitīgā kustībā. Pēdējos mēnešus esmu aizrāvis ar skriešanu un cenšos vismaz trīs reizes nedēļā izskriet sakrāto nogurumu un stresu. Ne velti ir teiciens: “Veselā miesā, vesels gars.” 😊