

# Jaunumi brokeriem



#2



“Dzīvojam interesantā laikā” – šo frāzi pēdējā laikā, manuprāt, ir dzirdējis katrs. Covid-19 parādīšanās mūsu ikdienas ritmu uzlika uz pauzes. Vai spējām atrast pozitīvo šajā visā, kad mainīt savu ikdienu nācās nevis pēc paša iniciatīvas, bet gan piespiedu kārtā? Es domāju, ka noteikti. Darbs ārpus biroja, kā izrādās, var būt pat ļoti produktīvs. Saņemt ārsta konsultāciju, nopirkt pienu vai pasūtīt steiku var arī neizejot no mājas. Apdrošināšana jau sen ir pieejama

mobilaļās ierīcēs un datoros. Un arī BALTA dzīve neapstājās. Turpinājām rīkot brokeru kampaņas, kurās kopā sasniedzām lieliskus rezultātus. Veidojām jaunus produktus un turpinājām nodrošināt izcilu servisu gan pārdošanas, gan atlīdzību sadaļā. Šis gads ienesa korekcijas mūsu ikdienā un pierādīja, ka daudz ko spējām darīt efektīvāk un produktīvāk.

Pēc vairāku gadu Latvijas apdrošināšanas tirgus izaugsmes šogad visdrīzāk piedzīvosim tirgus kritumu. Gada pirmajos 7 mēnešos tirgus ir sarucis par vairāk nekā 4%, salīdzinot ar 2019. gada attiecīgo laika periodu, un pēdējo nedēļu Covid-19 saslimstības rādītāji neviens cerības, ka tirgus situācija līdz gada beigām varētu būtiski uzlaboties. BALTA dati parāda, ka pieteikto atlīdzību skaits ir atgriezies iepriekšējā līmenī un atsevišķos produktos pat pieaudzis, salīdzinot ar pagājušo gadu. Tas liecina, ka Covid-19 varētu atstāt ietekmi ne tikai uz parakstīto prēmiju apmēru 2020. gadā, bet arī rentabilitāti nākamajā gadā.

Līdzīgi kā citi uzņēmumi Latvijā, arī BALTA no 1. septembra ieviesa jaunu darba organizāciju, ļaujot darbiniekiem daudz plašāk izmantot iespēju strādāt attālināti. Jūsu pozitīvās atsauksmes par mūsu spēju nemanāmi pārslēgties uz “mājas birojiem” izsludinātā ārkārtas stāvokļa laikā apliecina to, ka bijām gatavi šādām pārmaiņām un paveicām to lieliski. Paldies Jums par uzticēšanos. Kopā mēs varam vairāk!

Lai mums visiem pozitīvi gada pēdējie mēneši!

Mārtiņš Rozentāls

BALTA Korporatīvā segmenta pārdošanas direktors



## 2020. gada atlīdzību tendences

Šajā sarežģītajā un izaicinājumiem pilnajā periodā esam turpinājuši strādāt pie dažādu procesu uzlabojumu veikšanas, kā rezultātā iegūti apmierinātāki klienti. Par paveikto stāsta BALTA Apdrošināšanas atlīdzību direktors Ingus Savickis.



Pirmkārt, gribētos izcelt **klientu apmierinātības būtisku pieaugumu, ko mērām ar NPS**. Mēs nepārtraukti strādājam pie klientu apkalpošanas procesu uzlabojumiem. Ņemot vērā ierobežojumus, kas stājās spēkā pavasarī, pielāgoties vajadzēja visiem – tas attiecās gan uz klientu paradumu maiņu, gan atlīdzību administrēšanas procesu un pakalpojumiem.

Neskatoties uz dažādiem izaicinājumiem, mēs novērojām, ka 2020. gadā NPS rādītājs ir pieaudzis par vairāk nekā 30% salīdzinājumā ar 2019. gadu. Tas norāda, ka esam ņēmuši vērā klientu izteiktās vēlmes un ieviesuši vēl vairāk draudzīgu risinājumu klientiem jau pirms Covid-19 perioda. Galvenās lietas, kuras ir papildus attīstītas – ātrums, skaidrība un vienkāršība:

- būtiski palielināts pieteikumu skaits, kuros lēmums tiek pieņemts 1 darba dienas laikā;
- pašapkalpošanās portālā un mobilajā lietotnē ieviesta vizualizācija par atlīdzības lietas gaitu – proti, kurā izskatīšanas posmā lieta atrodas;
- paplašināts WEB un mobilās lietotnes piesakāmo atlīdzību produktu klāsts;
- uzlaboti un vienkāršoti komunikācijas rīki gan vēstulēs, gan SMS, gan portāla čata versijā;
- rasti vienkāršāki risinājumi dokumentu apmaiņai un iesniegšanai.



Otrkārt, no datiem varam redzēt, ka mūsu klienti faktiski neizjuta ierobežojumus klātienē apmeklējumiem. Mēs turpinājām attīstīt un piedāvāt klientiem izmantot **iespēju iesniegt pieteikumus**, pievienot dokumentus un citu informāciju **elektroniski** – klienti to ļoti novērtēja un arī patlaban redzam, ka tie joprojām labprāt izmanto interneta pieteikumu un mobilās lietotnes, pašapkalpošanās portāla un elektroniskās dokumentu iesniegšanas iespējas. Pēc datiem redzam, ka **ar katru mēnesi turpina pieaugt internetā pieteikto atlīdzību skaits. Papildus veltījām lielu uzmanību klientu zvanu apkalpošanai, lai mēs vienmēr būtu sazvanāmi pietiekoši īsā laikā.**

Interneta pieteikumu priekšrocības – tie ir dinamiski pielāgoti negadījuma cēlonim un klientam ir iespēja uzreiz iesniegt visu nepieciešamo informāciju atbilstoši notikušajam gadījumam. Mēs neprasām neko lieku, bet tik daudz informācijas, lai nekavējoties būtu iespējams pieņemt sākotnējo lēmumu par tālāko lietas gaitu vai pat apstiprināt un veikt atlīdzības izmaksu tajā pašā dienā.

## Patlaban internetā var pieteikt atlīdzību šādiem produktiem:

- KASKO
- Mājlopu apdrošināšana
- Fizisko/juridisko personu īpašuma apdrošināšana
- Pirkumu apdrošināšana
- Nelaiemes gadījumu apdrošināšana
- Ceļojumu apdrošināšana
- OCTA
- Veselības apdrošināšana

Īpaši varam izcelt Veselības apdrošināšanas atlīdzības pieteikumus, kur jau vairāk nekā 90% klientu piesaka savus individuālos atlīdzību pieteikumus elektroniski. Arvien vairāk klientu izmanto BALTA mobilo lietotni, kur pieteikumus piesaka gandrīz 30% klientu.



Treškārt, jāatzīmē būtiska tendence automašīnu bojāto vējstiklu remonta jomā. **Sadarbībā ar uzņēmumu Carglass, kas nodarbojas ar autostiklu remontu un nomaiņu, aicinām mūsu klientus domāt zaļāk un izmest mazāk atkritumu.**

Jūs jautāsiet – kā? Pavisam vienkārši – to sekmējušas gan Carglass mārketinga aktivitātes un lielāko Latvijas autoparku apmeklēšana, stāstot par iespējām autostiklus uzreiz nomainīt, bet remontēt, gan arī BALTA aktivitātes, slēdzot līgumus vai pie atjaunojumiem pastāstot par automašīnu vējstiklu remonta iespējām un iedodot remonta uzlīmi. Lai kvalitatīvi veiktu remontu, nepieciešams ātri reaģēt un mazo plaisu vai iesitumu aizlīmēt, lai tajā neieklūtu netīrumi un ūdens, kas var veidot lielāku plaisu. Ja to izdara uzreiz, tad visbiežāk stiklu ir iespējams saremontēt.



Stiklu remontu skaits uzņēmumā Carglass pāris gados ir sasniedzis 23% no kopēji veiktajiem darbiem, kas ir vidējie Eiropas valstu rādītāji. Zaļāka domāšana, ātrāks remonts klientiem, saglabājot oriģinālos stiklus, un mazāki izdevumi par remontu – nav jāmaksā pašrisks vai arī otrs gadījums bez pašrisks. Un paldies klientiem, kas jau šo iniciatīvu ir novērtējuši un to atbalsta!

**Gadījumā, ja nepieciešamas stiklu uzlīmes, lūdzu, jautā savai BALTA kontaktpersonai!**



## Apdrošināšanas tirgus apskats par 2020. gada 1. pusgadu

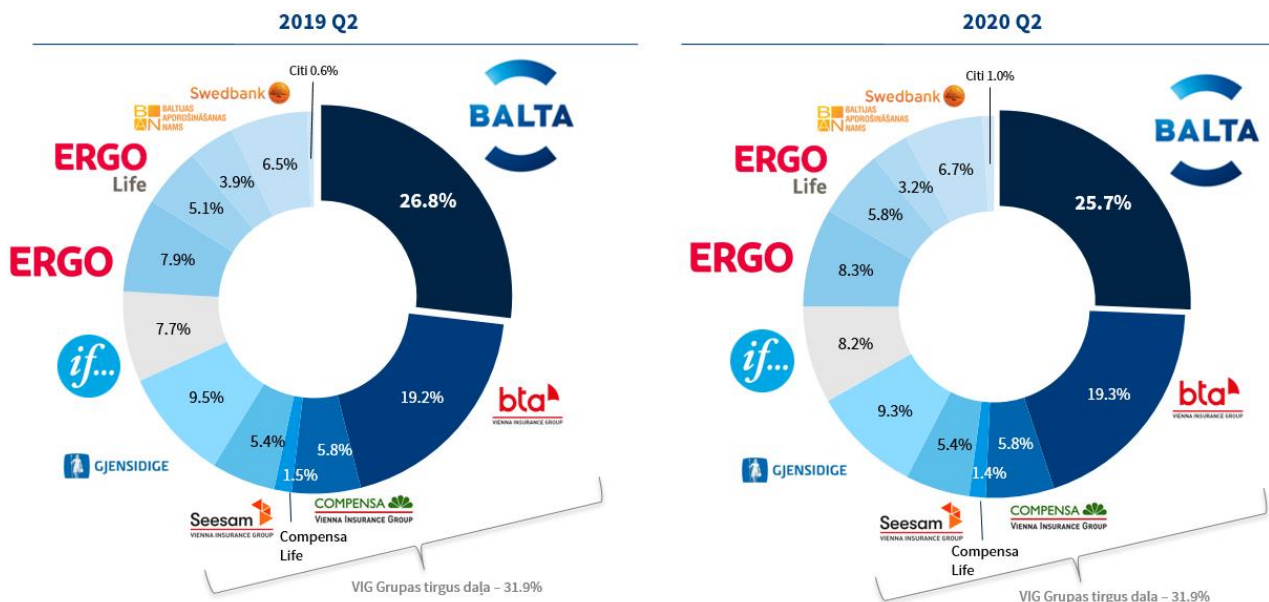
2020. gada 1. pusgads lielākoties tika pavadīts Covid-19 pandēmijas apstākļos, kas atstāja būtisku ietekmi arī uz Latvijas apdrošināšanas tirgu. Lasiet vairāk par notikumiem apdrošināšanas tirgū.

2020. gada 1. pusgads lielākoties tika pavadīts Covid-19 pandēmijas apstākļos, kas atstāja būtisku ietekmi arī uz Latvijas apdrošināšanas tirgu (nedzīvības apdrošinātāji un dzīvības apdrošinātāju veselības un nelaimes gadījumu produkti), kur šī gada pirmajā pusgadā tirgus kritums ir 3,4% pret šo pašu periodu pērn. Lielākais kritums pret 2019. gada 1. pusgadu ir motoru produktos un ceļojumu apdrošināšanā. OCTA produktā 1. pusgadā kritums ir 12,2% jeb 6,5 milj. EUR, KASKO produktā tirgus samazinājies par 7,8% jeb 3,7 milj. EUR. Savukārt ceļojumu apdrošināšanā 1. pusgadā kritums ir 33,2% jeb 2,1 milj. EUR, kas ir procentuāli lielākais kritums apdrošināšanas tirgū, ko izraisīja Covid-19 pandēmijas apstākļi, kad tika noteikti ceļošanas ierobežojumi un aizliegumi.

Apdrošinātājs	2020 Q2	2019 Q2	Izaugsme	Tirgus daļa, % 2020 Q2	Tirgus daļa, % 2019 Q2	Tirgus daļas izmaiņa, %p
Balta	55 166 124	59 729 046	-7.6%	25.7%	26.8%	-1.2%
BTA	41 412 850	42 759 749	-3.1%	19.3%	19.2%	0.1%
Compensa	12 447 421	12 981 264	-4.1%	5.8%	5.8%	0.0%
Compensa Life	2 968 191	3 285 744	-9.7%	1.4%	1.5%	-0.1%
Seesam	11 684 914	12 046 753	-3.0%	5.4%	5.4%	0.0%
<b>VIG</b>	<b>68 513 376</b>	<b>71 073 510</b>	<b>-3.6%</b>	<b>31.9%</b>	<b>31.9%</b>	<b>-0.1%</b>
Gjensidige	19 916 526	21 170 352	-5.9%	9.3%	9.5%	-0.2%
IF	17 676 020	17 027 407	3.8%	8.2%	7.7%	0.6%
ERGO	17 898 947	17 687 684	1.2%	8.3%	7.9%	0.4%
ERGO Life	12 525 434	11 410 023	9.8%	5.8%	5.1%	0.7%
Swedbank	14 309 604	14 509 888	-1.4%	6.7%	6.5%	0.1%
BAN	6 820 842	8 693 157	-21.5%	3.2%	3.9%	-0.7%
Telia Forsakring AB filiāle Latvijā	651 993	0	0.0%	0.3%	#N/A	#N/A
SEB Life	886 962	764 972	15.9%	0.4%	0.3%	0.1%
Swedbank Life	471 746	406 033	16.2%	0.2%	0.2%	0.0%
Mandatum Life	68 365	69 685	-1.9%	0.0%	0.0%	0.0%
CBL Life	35 685	31 386	13.7%	0.0%	0.0%	0.0%
<b>Tirgus kopā</b>	<b>214 941 624</b>	<b>222 573 143</b>	<b>-3.4%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	

Avots: FKTK. Bruto parakstītās prēmijas pirms obligātajiem OCTA atskaitījumiem.

BALTA rezultātus ietekmēja straujais bruto parakstīto prēmiju samazinājums īpašuma, OCTA un veselības apdrošināšanas produktos. Īpašuma apdrošināšanā BALTA bruto parakstīto prēmiju apjoms samazinājās par 1,8 milj. EUR jeb 14,4%, OCTA produktā samazinājums par 1,4 milj. EUR jeb 11,6%, veselības apdrošināšanā – par 0,7 milj. EUR jeb 5,9%.



Avots: FKTK. Tirgus daļas aprēķinātas no bruto parakstītajām prēmijām pirms obligātajiem OCTA atskaitījumiem.

BALTA joprojām ir līderis 7 apdrošināšanas veidos no 12. Salīdzinot ar 2019. gada 1. pusgadu, BALTA nemainīgi ir līderis šajos produktos ar šādām tirgus daļām:

- Nelaiemes gadījumu apdrošināšana – 23,9%
- KASKO – 35,5%
- Īpašuma apdrošināšana – 29,0%
- OCTA – 21,9%
- Vispārējā civiltiesiskās atbildības apdrošināšana – 29,1%
- Kravu apdrošināšana – 41,8%
- Ceļojumu apdrošināšana – 20,2%

Galvojumu, kuģu, finansiālo zaudējumu un citos apdrošināšanas produktos mēs ierindojamies otrajā vietā pēc tirgus daļas. Savukārt veselības apdrošināšanā esam trešajā vietā.

Salīdzinot ar 2019. gada 1. pusgadu, nelaiemes gadījumu apdrošināšanā mūsu tirgus daļa ir palielinājusies par 1,6% punktiem, KASKO – par 1,4% punktiem, OCTA produktā – par 0,2% punktiem, vispārējā civiltiesiskās atbildības apdrošināšanā – par 1,8% punktiem.

Tirgus kopā													
Apdrošināšanas sabiedrība	Veselība*	Nelaiemes gad.*	KASKO	Īpašums	OCTA	CTA	Kravas	Kuģi	Ceļojumi	Galvojumi	Finansiālie zaudējumi	Citi	Apdrošināšanas tirgus kopā*
<b>BALTA</b>	<b>20.0%</b>	<b>23.9%</b>	<b>35.5%</b>	<b>29.0%</b>	<b>21.9%</b>	<b>29.1%</b>	<b>41.8%</b>	<b>2.1%</b>	<b>20.2%</b>	<b>26.6%</b>	<b>13.6%</b>	<b>4.9%</b>	<b>25.7%</b>
BAN	1.4%	1.2%	3.1%	0.7%	8.3%	0.5%	0.0%	0.0%	4.5%	2.4%	0.0%	0.0%	3.2%
BTA	25.8%	18.5%	18.2%	15.2%	12.2%	13.1%	24.1%	95.5%	16.6%	41.0%	3.7%	91.1%	19.3%
Compensa	0.0%	2.1%	6.2%	10.6%	9.1%	5.7%	1.6%	0.0%	17.3%	3.7%	0.0%	0.0%	5.8%
ERGO	0.0%	9.4%	7.9%	10.8%	14.7%	16.0%	9.6%	1.1%	11.1%	16.1%	10.1%	3.1%	8.3%
Gjensidige	7.4%	3.6%	9.6%	7.6%	15.4%	5.8%	6.3%	1.1%	4.0%	6.8%	0.0%	0.9%	9.3%
IF	12.4%	4.3%	9.3%	7.3%	3.9%	12.8%	14.1%	0.3%	4.6%	0.0%	6.6%	0.0%	8.2%
Seesam	7.2%	9.9%	3.3%	6.3%	3.8%	8.1%	2.6%	0.0%	7.8%	3.4%	4.2%	0.0%	5.4%
Swedbank	0.0%	0.7%	6.8%	10.8%	10.8%	8.8%	0.0%	0.0%	13.9%	0.0%	61.8%	0.0%	6.7%
Telia Forsakring AB filiāle Latvijā				1.8%									0.3%
CBL Life	0.0%	0.5%											
Compensa Life	4.7%	2.6%											
ERGO Life	21.0%	1.9%											
Mandaturn Life	0.0%	1.0%											
SEB Life	0.0%	13.4%											
Swedbank Life	0.0%	7.1%											
<b>Tirgus apjoms kopā</b>	<b>58 971 480</b>	<b>6 640 016</b>	<b>43 315 277</b>	<b>36 746 956</b>	<b>47 144 750</b>	<b>8 029 180</b>	<b>1 148 469</b>	<b>1 016 645</b>	<b>4 300 295</b>	<b>5 578 759</b>	<b>1 546 387</b>	<b>503 410</b>	<b>214 941 624</b>

\*Iekļaujot veselības un nelaiemes gadījumu apdrošināšanu no dzīvības kompānijām

Līderis apdrošināšanas tirgū  
Otrs lielākais spēlētājs apdrošināšanas tirgū

Avots: FKTK. Tirgus daļas aprēķinātas no bruto parakstītajām prēmijām pirms obligātajiem OCTA atskaitījumiem.

## No 2. oktobra obligāta profesionālās darbības apdrošināšana nepieciešama arī mākleriem

No šī gada 1. augusta Latvijā ir spēkā jauns likums - **Nekustamā īpašuma darījumu starpnieku darbības likums**. Šī likuma ietvaros tiek noteikts kā turpmāk nekustamo īpašumu tirgū drīkstēs darboties nekustamo īpašumu darījumu starpnieki (turpmāk - darījuma starpnieki). Likums paredz obligātu profesionālās darbības apdrošināšanu darījuma starpniekiem.

**No 2. oktobra ir stājušies spēkā Ministru Kabineta noteikumi**, kas nosaka darījuma starpnieku apdrošināšanas līguma minimālo atbildības limitu gadā, obligāti apdrošināmos riskus.

Jaunais likums paredz darījuma starpniekiem reģistrēties jaunizveidotā darījumu starpnieku reģistrā.

Likumā noteikts, ka no **2021. gada 1. jūlija** starpniecības pakalpojumus drīkstēs sniegt tikai personas, kuras iekļautas šajā reģistrā. Savukārt **reģistrā darījumu starpnieks varēs tikt iekļauts tikai tad, ja viņš varēs iesniegt spēkā esošu apdrošināšanas līgumu**.

Tas, savukārt, nozīmē, ka darījuma starpniekiem ir dots gadu ilgs periods, kura laikā sakārtot apdrošināšanas jautājumus, kā arī tikt iekļautam darījumu starpnieku reģistrā.

Ministru Kabineta noteikumi paredz obligāto apdrošināšanu katram darījuma starpniekam, proti, **fiziskai personai**. Ar to jāsaprot - ja juridiskas personas ietvaros darbojas vairāki darījuma starpnieki, tad minimālais noteiktais atbildības limits attieksies uz katru fizisku personu atsevišķi.

### Minimālais atbildības limita apjoms ir 50 000 EUR.

*Pēc Finanšu ministrijas aplēsēm, Latvijā darbojas aptuveni 200 nekustamā īpašuma darījumu starpnieki.*

BALTA apdrošināšana **jau šobrīd ir izstrādājusi pārdomātu un visaptverošu segumu tieši darījuma starpniekiem**. Darījuma starpnieks var izvēlēties apdrošināšanas seguma apjomu (protams, ir ietverts tiesību aktos noteiktais minimums), izmantojot līdz šim piedāvāto BALTA pieeju - “Pamata”, “Paplašināto”, “VIP” segumus. Kopumā BALTA darījumu starpnieku apdrošināšanas segums paredz šādu zaudējumu atlīdzināšanu:

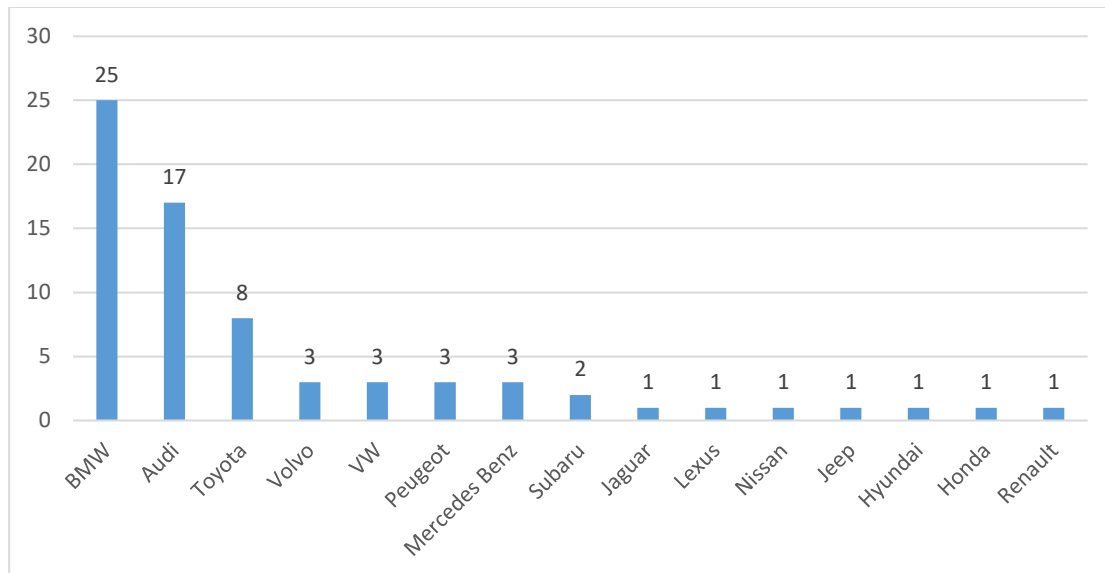
- Tiešie finansiālie zaudējumi
- Zaudējumi, kas radušies reklāmas izvietojuma uz nekustamā īpašuma dēļ (piemēram, bojāta ēka reklāmas izvietojuma dēļ vai cietusi persona, šim izvietojumam nokrītot)
- Uzticētā kustamā īpašuma bojājums (t.sk., ja šis bojājums radies apmeklētāju nodarīto zaudējumu dēļ)
- Uzticēto atslēgu nozaudēšana (atslēgu un slēdzeņu maiņas izdevumi)
- Uzticētā kustamā īpašuma zudums
- Personas kaitējums
- Izrietošie finansiālie zaudējumi no personas kaitējuma
- Īpašuma bojājums/bojāeja
- Morālais kaitējums, kas izriet no personas kaitējuma
- Morālais kaitējums, kas neizriet no personas kaitējuma
- Uzticēto dokumentu bojājums, bojāeja, nozaudēšana
- Reputācijas atjaunošanas izdevumi (pašam darījuma starpniekam).

Gaidīsim Jūsu pieprasījumus un labprāt atbildēsim uz visiem neskaidrajiem jautājumiem!

## Eksperta viedoklis – zagļu iecienītākie auto un piemērotākās aizsardzības sistēmas

BALTA uzticamais partneris AUTONAMS, kas ir eksperti aizsardzības sistēmu jomā, apkopojuši informāciju par zagtākajiem auto modeļiem, kā arī iesaka, kādas auto markas ieteicams aprīkot ar aizsardzības sistēmām.

2020. gada pirmajos 7 mēnešos auto zagļi visvairāk iecienījuši tādas auto markas kā BMW, TOYOTA, AUDI un VOLVO, kuras nav vecākas par 10 gadiem.



Zagtākie auto 2020. gadā (janvāris – septembris)

Ņemot vērā zādzību statistikas datus, eksperti iesaka automašīnas aprīkot ar aizsardzības sistēmām. Piemēram:

- BMW markas automašīnām ieteicams uzstādīt CAN tipa imobilaizerus.
- TOYOTA markas automašīnām (sākot no 2015./2016. gada modeļiem) ieteicams uzstādīt CAN tipa imobilaizerus, tai skaitā arī automašīnām ar hibrīda dzinējiem (neatkarīgi no izlaiduma gada), savukārt automašīnām līdz 2015. gadam kā alternatīvu iespējams uzstādīt klasiskā tipa imobilaizerus.
- AUDI/VOLVO markas automašīnām CAN tipa imobilaizerus ieteicams uzstādīt, sākot no 2014./2015. gada izlaiduma modeļiem, savukārt līdz 2015. gada modeļiem kā alternatīvu var uzstādīt klasiskā tipa imobilaizerus.

Šī gada pirmajā pusgadā ir palielinājies arī lukturu zādzību skaits VOLVO markas automašīnām, tādēļ, lai mazinātu zādzības risku, iesakām uzstādīt lukturu aizsardzību.



## Uzsākta otrā sējumu apdrošināšanas sezona

Šī gada **1. oktobrī BALTA atklāja sējumu apdrošināšanas rudens pārdošanas sezonu**, uzsākot piedāvājumu izsniegšanu un noslēdzot arī pirmās polises.

Pateicoties lielajai pārdošanas aktivitātei vairākos Latvijas reģionos, pavasarī **pārsniedzām** sējumu apdrošināšanas pārdošanas mērķi. Netrūka arī atlīdzību pieteikumu. Šovasar lielākā izmaksātā kompensācija vienam lauksaimniekam bija 32 000 eiro par aprēķināto ražas zudumu 96% apmērā, savukārt mazākā – 25 eiro par saveldrējumu 0,17 hektāru lielā platībā.

Ambīcijas uz jauno sezonu ir vēl lielākas. Lai sasniegtu vēl labākus rezultātus gan pārdošanā, gan klientu apmierinātībā, jaunajā pārdošanas sezonā ieviešam vairākus uzlabojumus. Tostarp, ir veiktas arī izmaiņas [noteikumos](#):

- Esam atteikušies no nogaidīšanas perioda vētras/lietusgāzes/krusas riskiem polisēm, kurām segums sākas līdz 30. aprīlim, kā arī nepārziemošanas, dzīvnieku postījumu un sausuma riskiem neatkarīgi no polises seguma sākuma datuma.
- Sākot ar 1. maiju, vētras/lietusgāzes/krusas riskiem tiks piemērots 5 dienu nogaidīšanas periods (samazināts no 14 dienām), un to varēs atcelt tikai ar risku parakstītāja apstiprinājumu, ja laikapstākļu prognozēs netiek paredzēta riska iestāšanās noteiktajā reģionā.
- Dzīvnieku postījumu riskam esam atteikušies no maksimālā atlīdzības limita, bet esam palielinājuši minimālā atlīdzināmā zaudējuma apmēru. Tas ļāvis ievērojami samazināt šī papildu riska cenu un varbūtību, ka tiek apdrošināti lauki ar paredzamiem dzīvnieku postījumiem.

**Jaunums - indikāciju var aprēķināt PARTNERĪ!** Jau kopš 24. septembra pārdošanas kolēģi varēja paši aprēķināt indikatīvos piedāvājumus sējumu apdrošināšanai. Galvenais - aizpildīt visus nepieciešamus laukus sistēmā PARTNERIS. Saglabājot šos datus sistēmā, jūs iegūstat indikāciju, kurā ir norādīta ne tikai prēmija, bet arī prognozētais atbalsts, zemnieka pašu ieguldījums un darījumam saistošie īpašie noteikumi. Ja piedāvājums klientam liekas saistošs, tad jāiesniedz Sējumu plāns.

BALTA mērķa segments sējumu apdrošināšanā ir mazie un vidējie lauksaimnieki, t.i., saimniecības līdz 500 ha apdrošināmo platību. BALTA aicina lauksaimniekus neatlikt ziemāju apdrošināšanu uz pēdējo brīdi. Pārdošanas periods būs līdz 30. novembrim, un lauksaimniekiem vēl jāpaspēj iesniegt polisi un maksājuma uzdevumu Lauku atbalsta dienestā. Turklāt atšķirībā no vasarājiem, apdrošinot sējumus pret nepārziemošanas risku, obligāts priekšnosacījums ir lauku apskate, kas jāveic, pirms izveidojusies sniega sega, lai pārliecinātos par augu gatavību ziemei.



# BALTA pagarina termiņus apdrošināšanas produktiem ar Covid-19 segumu

Covid-19 saslimstības rādītāji vairākās valstīs, tai skaitā arī kaimiņvalstīs, arvien pieaug. Arī Latvijā situācija neuzlabojas, un tiek runāts par otro vīrusa vilni. Ņemot vērā situāciju, BALTA ir pagarinājusi termiņus apdrošināšanas produktiem ar Covid-19 segumu.

## 1. Ceļojumu apdrošināšana ar Covid-19 segumu

Rūpēs par mūsu klientiem Covid-19 laikā esam spēruši vairākus soļus, lai to dzīvi padarītu drošāku. Tieši tāpēc nākam klientiem pretī, pagarinot BALTA ceļojumu apdrošināšanas polisēs iekļauto Covid-19 segumu. Reaģējot uz saslimstības pieaugumu pasaulē, esam veikuši vēl vienu izmaiņu - no 08.10.2020 kumulatīvais saslimšanas rādītājs visām ceļojumu apdrošināšanas polisēm palielināts no 25 uz 50.

Pirms ceļojuma iegādes aicinām izvērtēt tā nepieciešamību, kā arī rūpīgi iepazīties ar attiecīgās valsts ieceļošanas noteikumiem, noskaidrot tās kumulatīvo rādītāju un tā tendenci, kā arī vienlaicīgi arī iegādāties BALTA ceļojumu apdrošināšanu.



**Uzmanību! No 8. oktobra kumulatīvais saslimšanas rādītājs visām ceļojumu apdrošināšanas polisēm palielināts no 25 uz 50.**

- Polisēm, kuras izdotas līdz šim un stājas spēkā pēc 08.10.2020, BALTA vērtēs kumulatīvo rādītāju uz izbraukšanas datumu un uzskatīs Covid-19 segumu par spēkā esošu, ja tas nepārsniedz 50 neatkarīgi no tā, ka polises īpašajos nosacījumos šis skaitlis norādīts - 25
- Atgādinām - tālbraucējiem Covid-19 segums ir spēkā pat tad, ja tajās nav ieraksta par Covid-19

## 2. Nelaiemes gadījumu Covid-19 apdrošināšanas polises piedāvājam arī rudens/ziemas periodā

Ņemot vērā, ka rudens sezonai sākoties, uzņēmumi atkal sāk pastiprināti interesēties par Covid-19 apdrošināšanu saviem darbiniekiem, atgādinām, ka joprojām pastāv iespēja šo nelaiemes gadījumu apdrošināšanas produktu piedāvāt juridiskajiem klientiem! Uzņēmumiem, kuri jau ir iegādājušies Covid-19 apdrošināšanu uz 6 mēnešiem, šobrīd ir iespēja polises atjaunot, saglabājot 6 mēnešu vai izvēloties 12 mēnešu apdrošināšanas periodu. Patlaban brokeri sistēmā Partneris var izsniegt polises uz 6 vai 12 mēnešiem.



**Atgādinām, ka** Covid-19 apdrošināšana ir BALTA izstrādāts nelaiemes gadījumu apdrošināšanas pakalpojums uzņēmumiem kā atbalsta instruments ar mērķi nodrošināt papildu drošību un aizsardzību darbiniekiem aktīvajā Covid-19 vīrusa izplatības laikā.

**Plašāku informāciju par Covid-19 apdrošināšanu meklē zemāk norādītajos materiālos vai jautā savai BALTA kontaktpersonai:**

[Covid-19 apdrošināšanas materiāls 6 mēnešiem](#)

[Covid-19 apdrošināšanas materiāls 12 mēnešiem](#)

## **5 lietas, ko katram brokerim vērts zināt par BALTA pašapkalpošanās portālu**

BALTA pašapkalpošanās portāls piedāvā daudz ērtu iespēju mūsu klientiem, kas var ievērojami atvieglot arī brokeru darbu. Tāpēc BALTA Web attīstības vadītājs Kristaps Ermansons ir sagatavojis 5 lietas, ko brokeriem ir vērts zināt par pašapkalpošanās portāla sniegtajām iespējām!

- 1. Tavam klientam ir iespēja pirms termiņa izbeigt apdrošināšanas līgumus pašam, ja šāda nepieciešamība radusies.**

Brokeris var izmantot BALTA pašapkalpošanās portālu kā vienkāršu un ērtu instrumentu, lai saņemtu no klienta korektu apdrošināšanas ņēmēja iesniegumu par polises pirmstermiņa izbeigšanu, tai pat laikā visu polises izbeigšanas procesu paveiks sistēma pati, par gala rezultātu paziņojot brokerim.

- 2. Tavam klientam pašam ir iespēja pārvaldīt savus datus.**

Brokerim ir iespēja klientam pastāstīt, ka saviem datiem klients var sekot līdzi pats un pārvaldīt tos arī BALTA pašapkalpošanās portālā - tas ļaus brokerim koncentrēties uz svarīgāko darbā ar klientu.

- 3. Tavam klientam ir iespēja pārvaldīt visus noslēgtos apdrošināšanas līgumus vienuviet.**

Brokerim ir iespēja norādīt klientam, ka visas polišu PDF versijas ir atrodamas arī BALTA pašapkalpošanās portālā, tai skaitā visas polises darbības laikā veiktās izmaiņas.

- 4. Tavam klientam ir iespēja pārvaldīt visus savus apdrošināšanas atlīdzību pieteikumus.**

Brokerim ir iespēja norādīt klientam, ka visiem saviem apdrošināšanas atlīdzību pieteikumiem (gan elektroniski, gan telefoniski iesniegtajiem) klients var sekot līdzi BALTA pašapkalpošanās portālā, tai skaitā uzdot sev interesējošo jautājumu par apdrošināšanas atlīdzības lietu atbildīgajam.

- 5. Tavam klientam - juridiskai personai - arī ir iespēja izmantot BALTA pašapkalpošanās portālu.**

Visi BALTA klienti - kā fiziskas, tā juridiskas personas - var izmantot BALTA pašapkalpošanās portāla sniegtās iespējas.



## Iepazīsti Stratēģisko klientu un brokeru apkalpošanas pārvaldes vadītāju Inesi Jonāni



Apdrošināšanā esmu jau kādus 15 gadus. Esmu apskatījusi to no dažādām pusēm – esmu strādājusi divās apdrošināšanas sabiedrībās - gan klientu apkalpošanas centrā, gan strādājusi ar brokeriem, ilgu laiku esmu veikusi dažādus pienākumus arī risku parakstīšanas un produktu pārvaldības sadaļā. Šobrīd pārvaldē esam 26 cilvēku komanda un strādājam ar brokeru sabiedrībām un Latvijas lielajiem uzņēmumiem no pārdošanas puses. Esmu ārkārtīgi priecīga par savu komandu, jo esam tik dažādi un tamdēļ tik labi spējami “noklāt visu laukumu”. Tas laikam arī mani raksturo vislabāk – spēju gan saskatīt iespējas, gan

sajust, kur to nav. Mēdzu piedāvāt neierastus risinājumus, lai realizētu idejas, un man ir lieliski līdzcilvēki, kas palīdz tās īstenot.

Pajautāju dažiem kolēģiem, kā viņi vienā vārdā mani raksturotu. Atbildes bija: enerģija, izaicinājumi, vienkāršība, citāds skatījums. Es piekrītu šim raksturojumam. Ja ticu idejai, man būs plāns ne tikai plāns A, bet arī B, C un D. Esmu pārliecināta, ka realizēt var visu, tikai jāpieiet lietām radošāk. Piemēram, var taču pats nerakstīt savu raksturojumu, bet pajautāt viedokli citiem!

Ar gadiem jūtu, ka radošums liek par sevi manīt, un ne tikai mājās nav vairs vietas audekliem, bet arī BALTA ļauj šo radošumu īstenot darbā - radot pašiem idejas, īstenojot tās gan lielās, gan ikdienas lietās.

Kā es saku saviem kolēģiem – patiesībā visi cilvēki savā būtībā ir ļoti jauki. Vajag tikai ieklausīties, sadzirdēt un iepazīt šo cilvēku labās puses. Tāpēc - uz sadarbību!