



Atlīdzība biznesam

#6 Jaunumi brokeriem

Būvniecības inflācija ietekmē arī tos, kuri neko nebūvē

Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes datiem būvniecības izmaksas Latvijā kopš 2000. gada ir dubultojušās, taču īpaši strauja inflācija piedzīvota Covid-19 pandēmijas otrā gada laikā – šogad vien izmaksas augušas par aptuveni piekto daļu un turpina pieaugt. Šobrīd ir daudz neskaidrību par to, cik ilgi būvniecības darbi turpinās sadārdzināties. Šī inflācija skar arī tos, kuri neko nebūvē, jo ietekmē īpašuma atjaunošanas vērtību, un tas ir ļoti būtiski apdrošināšanas kontekstā. Piedzīvojot lielus vai daļējus zaudējumus, piemēram, ēku nopostot ugunsgrēkam, var izrādīties, ka īpašuma atjaunošanai nepieciešamā summa pārsniedz polisē norādīto apdrošinājuma summu, kas nav pietiekama pilnīgai būves atjaunošanai.

[LASĪT VAIRĀK](#)



BALTA AKTUALITĀTES

BALTA bruto parakstīto prēmiju apjoms 2021. gada pirmajos sešos mēnešos sasniedz 59,2 miljonus eiro

BALTA izaugsme šī gada pirmajos sešos mēnešos bijusi 7,3%, uzņēmuma bruto parakstīto prēmiju apjomam sasniedzot 59,2 miljonus eiro. Uzņēmuma peļņa pirmajā pusgadā bija 5 miljoni eiro.

[LASĪT VAIRĀK](#)



ATLĪDZĪBU TENDENCES

2021. gada transportlīdzekļu apdrošināšanas atlīdzību tendences

Mēs, BALTA, kā nozares līderis regulāri pētām datus un tendences, lai uzlabotu mūsu pakalpojumus. Lai arī šobrīd varam apkopot transportlīdzekļu atlīdzību datus tikai par pilniem astoņiem šī gada mēnešiem, tomēr mūsu pieredze rāda, ka ir tendences, kas skaidri iezīmējas un izceļas jau tagad un ar kurām vēlamies Tevi iepazīstināt.

[LASĪT VAIRĀK](#)



LABIE PIEMĒRI

BALTA un TELE2 piedāvā: SOS palīdzība uz ceļa

Mēs, BALTA, kopā ar Tele2 esam izstrādājuši jaunu pakalpojumu autovadītājiem – SOS palīdzība uz ceļa jeb automašīnas tehniskās palīdzības apdrošināšana. Šī apdrošināšana noderēs ikvienam auto īpašniekam, jo dažādu ķībeļu gadījumā būs iespējams saņemt diennakts tehnisko palīdzību jebkurā vietā Baltijā.

[LASĪT VAIRĀK](#)



JAUNUMI PAKALPOJUMOS

Abonētā polise – tagad arī KASKO apdrošināšanai

Lielu atsaucību guvis Abonētās polises piedāvājums BALTA nelaimes gadījumā, kā arī privātpersonu īpašuma apdrošināšanas klientiem, tāpēc jūlijā sākām piedāvāt Abonētās polises risinājumu vēl vienā BALTA produktā – KASKO.

[LASĪT VAIRĀK](#)



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Iepazīsti stratēģisko klientu attiecību vadītāju Guntaru Rupeiku - Roķi

Turpinām iepazīstināt ar BALTA darbiniekiem, ar kuriem, iespējams, ikdienā regulāri sazinies. Šoreiz – AAS BALTA Korporatīvā departamenta stratēģisko klientu attiecību vadītāju Guntaru Rupeiku – Roķi.

[LASĪT VAIRĀK](#)



BŪVNICĪBAS INFLĀCIJA IETEKMĒ ARĪ TOS, KURI NEKO NEBŪVĒ

Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes datiem būvniecības izmaksas Latvijā kopš 2000. gada ir dubultojušās, taču īpaši strauja inflācija piedzīvota Covid-19 pandēmijas otrā gada laikā – šogad vien izmaksas augušas par aptuveni piekto daļu un turpina pieaugt. Šobrīd ir daudz neskaidrību par to, cik ilgi būvniecības darbi turpinās sadārdzināties. Šī inflācija skar arī tos, kuri neko nebūvē, jo ietekmē īpašuma atjaunošanas vērtību, un tas ir ļoti būtiski apdrošināšanas kontekstā. Piedzīvojot lielus vai daļējus zaudējumus, piemēram, ēku nopostot ugunsgrēkam, var izrādīties, ka īpašuma atjaunošanai nepieciešamā summa pārsniedz polisē norādīto apdrošinājuma summu, kas nav pietiekama pilnīgai būves atjaunošanai.



Pieprasījums pārsniedz piedāvājumu

Covid-19 pandēmijas dēļ vairāki tautsaimniecības segmenti ir piedzīvojuši grūtus laikus, taču to nevar teikt par būvniecību, kur darbu un materiālu izmaksas šobrīd strauji aug. “Daudz vairāk uzturoties mājās, cilvēkiem parādās vairāk brīvā laika, ir iespēja pamanīt to, ko mājās vajadzētu uzlabot, un rezultātā piedzīvojam unikālu tendenci – visā pasaulē vienlaicīgi aug pieprasījums pēc dažāda rakstura būvniecības un mājas labiekārtošanas darbiem. Turklāt daudziem, atsakoties no ceļošanas un citām līdz šim ierastām aktivitātēm, ko nobremzējusi pandēmija, ir izveidojušies naudas uzkrājumi, tāpēc cilvēki steidz tos izlietot remontdarbiem, terašu un piebūvju iekārtošanai utt. Līdz ar to materiālu piedāvājums un darbaspēka resursi netiek līdzī pieprasījumam,” skaidro AAS BALTA valdes loceklis Uldis Dzintars.



Viņš piebilst – dažās valstīs, piemēram, ASV, vietējie ražotāji nav laikus prognozējuši tik lielu pieprasījumu pēc kokmateriāliem, tāpēc nespēj paši tos nodrošināt, savukārt Ķīnā un citās valstīs, kur novērojama ekonomiskā izaugsme, samazinājies izejmateriālu eksports, jo tie nepieciešami iekšējam patēriņam. Arī Latvijā ir aktuāli šādi lieli infrastruktūras projekti, piemēram, Rail Baltica. Tāpat būvniecības nozari ietekmē arī ekonomikas izaugsme, kā arī degvielas un gāzes cenu pieaugums, kas jau tradicionāli ir bijis būvniecības izmaksu virzītāji.

Neskaidrība par nākotni ietekmē visus, kas apdrošina īpašumu

Neskaidrība par nākotni daudziem liek būt ļoti piesardzīgiem un krietni sarežģī darbu arī apdrošināšanas nozarei. “Tieši apdrošināšana ir tā, kur būvniecības inflāciju jūt ikviens sabiedrības loceklis – arī tie, kuri šobrīd neko nebūvē un neremontē. Inflācija skar katru, kurš apdrošina savu īpašumu, jo ēkas tiek apdrošinātas to atjaunošanas vērtībā – ja notiek nelaime un māja, piemēram, nodeg, apdrošināšanas summai jābūt tādai, lai pietiktu naudas tās uzbūvēšanai no jauna. Tas vienlīdz lielā mērā attiecas gan uz privātpersonu, gan juridisku personu īpašumu,” stāsta U. Dzintars.

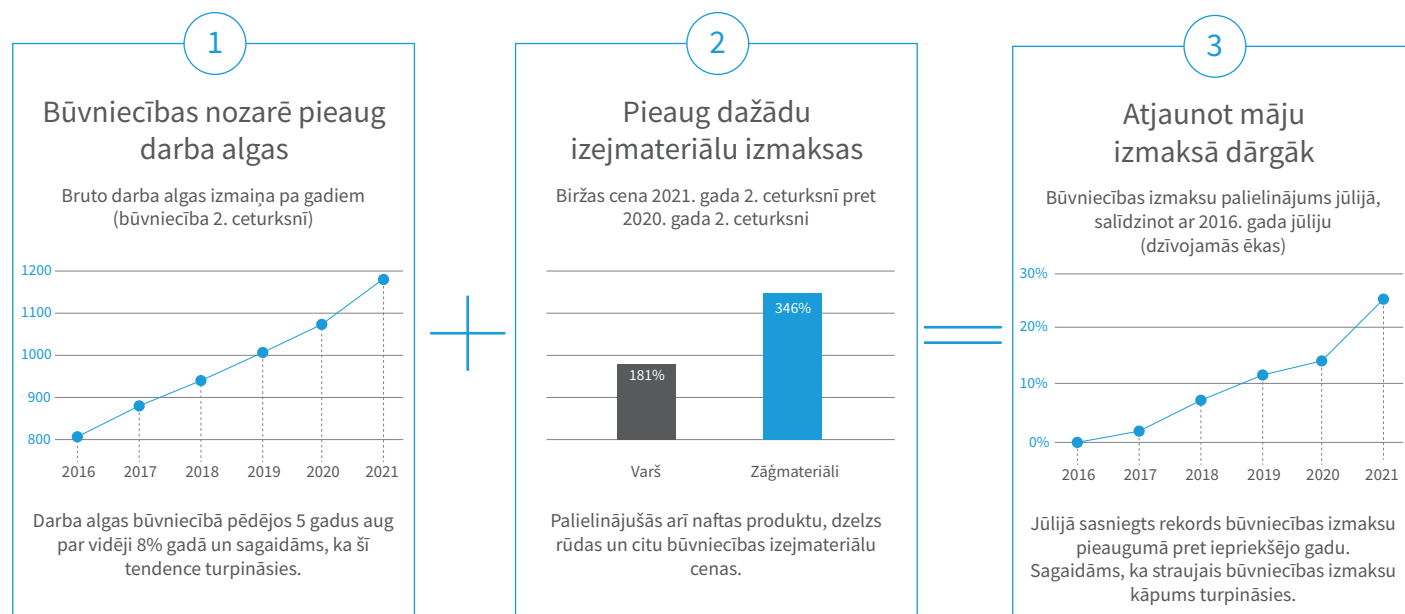
Šobrīd drošāk ir izvēlēties lielāku apdrošinājuma summu

BALTA eksperts skaidro – apdrošināšanas summas dažādām ēkām ir ļoti atšķirīgas, un tās ietekmē izmantotie materiāli, tehnoloģijas, ēkas arhitektūra, apdares materiāli, atrašanās vieta utt. Apdrošināšanas darbinieki visas šīs nianšes nevar tik precīzi aprēķināt, tāpēc piedāvā minimālo ieteicamo apdrošinājuma summu, vadoties pēc vidējām celtniecības izmaksām. Tomēr faktiskā atjaunošanas vērtība var būt pat vairākas reizes augstāka nekā minimālā ieteicamā.

“Šobrīd inflācija un daudzās neskaidrības par nākotni tomēr liek ieteikt klientiem izvēlēties lielāku apdrošinājuma summu, varbūt samaksāt nedaudz lielāku prēmiju, bet justies pasargātiem, ja nelaime tiešām notiek. Izvēloties minimālo apdrošinājuma summu, var gadīties, ka, ēkai ejot bojā ugunsgrēkā, tās atjaunojuma vērtība ar šī brīža cenām ir daudz lielāka nekā summa, par kuru ēka apdrošināta. BALTA apzinātie eksperti ir norādījuši, ka šobrīd atjaunot dzīvojamo ēku par mazāk nekā 1000 EUR uz kvadrātmetru ir gandrīz neiespējami”, vēš uzmanību U. Dzintars.

Lai izvairītos no situācijas, kad ēkas atjaunošanas izmaksas gulst uz paša īpašnieka pleciem, BALTA aicina apdrošināt savu īpašumu, veicot nelielu pašvērtējumu par atjaunojuma vērtībām, kur vēsturiskās izmaksas tiek palielinātas par celtniecības inflāciju, kā arī ieklausīties apdrošinātāju ieteikumos.

Kas veicina būvizmaksu pieaugumu?





ATLĪDZĪBU TENDENCES

2021. gada transportlīdzekļu apdrošināšanas atlīdzību tendences

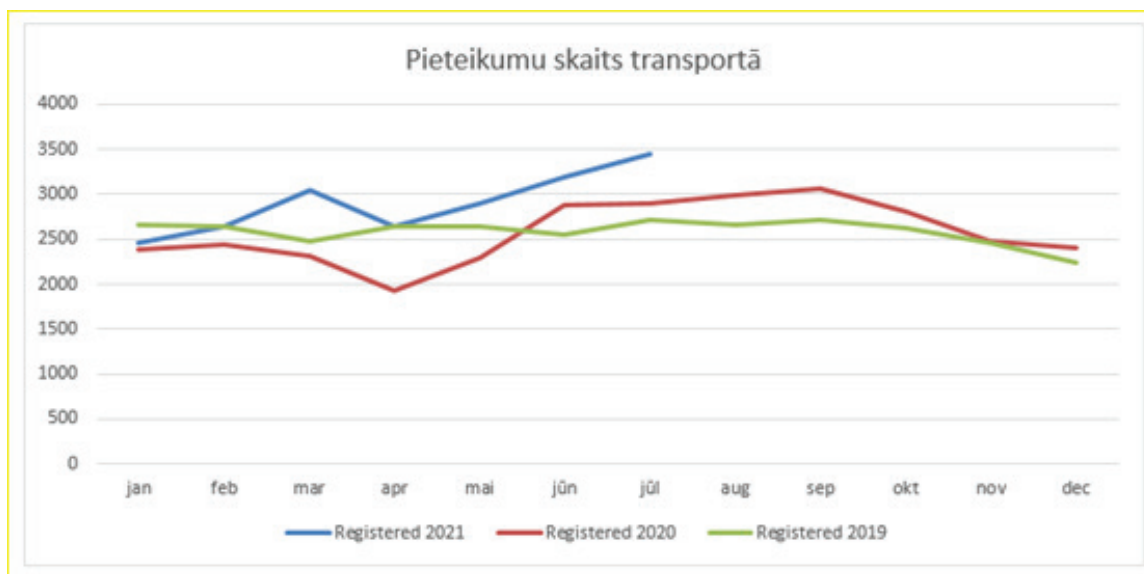
Mēs, BALTA, kā nozares līderis regulāri pētām datus un tendences, lai uzlabotu mūsu pakalpojumus. Lai arī šobrīd varam apkopot transportlīdzekļu atlīdzību datus tikai par pilniem astoņiem šī gada mēnešiem, tomēr mūsu pieredze rāda, ka ir tendences, kas skaidri iezīmējas un izceļas jau tagad un ar kurām vēlamies Tevi iepazīstināt.

1 Turpina pieaugt transportlīdzekļu apdrošināšanas atlīdzību pieteikumu skaits

Pēc KASKO apdrošināšanas atlīdzību datiem redzam, ka pieteikto atlīdzību skaits turpina pieaugt un šī gada pirmajos 8 mēnešos tas palielinājies par 17%, sasniedzot vairāk nekā 23 tūkstošus pieteikumu un izmaksājot atlīdzībās 21 miljonu eiro.

2 Lielākais negadījumu skaits – vasaras mēnešos

Pēdējos gados esam novērojuši noturīgu tendenci, ka visvairāk negadījumu ar transportlīdzekļiem notiek vasaras mēnešos ar augstāko temperatūru, kas sakrīt ar atvaļinājumu un ceļošanas laiku, kad cilvēki kļūst neuzmanīgāki un nevērīgāki, līdz ar to biežāk iekļūst dažādos negadījumos, kur tiek bojāts transportlīdzeklis.



3 Šogad visbiežāk tiek bojāti automašīnu vājstikli

2021. gadā būtiski ir palielinājies vājstiklu bojājumu skaits, sasniedzot 30% īpatsvaru no visiem reģistrētajiem gadījumiem. Iepriekš populārākais bojājuma veids – sadursme ar citu transportlīdzekli – veido 23%. Būtiski pieaudzis pašai degšanās gadījumu skaits, savukārt no papildus piepērkamiem riskiem vairāk negadījumu tiek pieteikti par atslēgu pazaudēšanu un sajauktu degvielu.

4 Arvien biežāk vējstiklus izvēlas remontēt

Vējstiklu nomaiņas izmaksas turpina pieaugt, jo proporcionāli arvien vairāk transportlīdzekļu ir aprīkoti ar drošības asistentiem, kuru vadības kameras ir izvietotas vējstiklā. Stikla maiņas gadījumā tiem papildus nepieciešama statiskā vai dinamiskā kalibrācija.



Lai maksimāli saglabātu vējstiklus, arvien biežāk tiek veikti stiklu remonts. Piemēram, pie sadarbības partnera CARGLASS remonts tiek veikti jau vidēji 15% gadījumu.

Atgādinām, ka sadarbībā ar CARGLASS esam izgatavojuši vējstikla remonta uzlīmes, kas noderēs, ja izveidojusies maza plaisa vai iesitums. Ātri reaģējot uz šādiem maziem bojājumiem, stiklu visbiežāk ir iespējams saremontēt, tādējādi rīkojoties “zaļāk” un radot mazāk atkritumus. Lai saņemtu uzlīmes, lūdzu, sazinies ar savu BALTA kontaktpersonu.

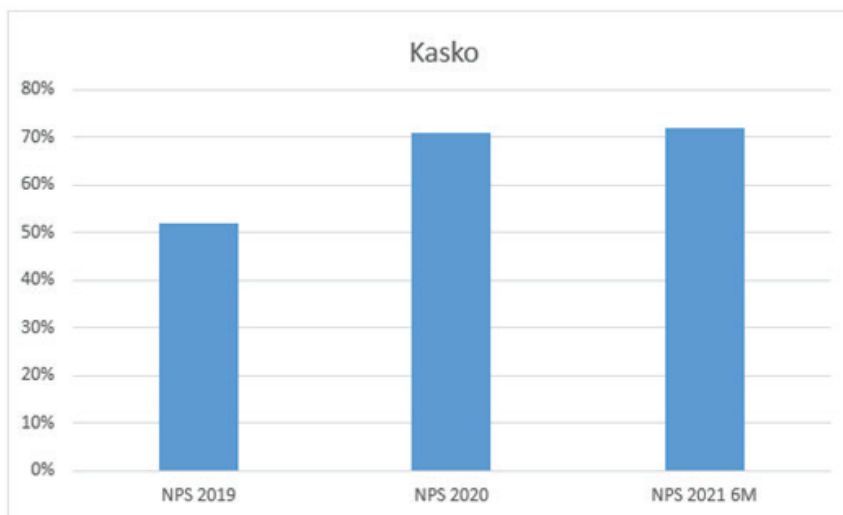


5 Klienti visbiežāk atlīdzības piesaka internetā

Esam patiesi priecīgi, ka pieteikumu skaits internetā turpina strauji palielināties. Tas nozīmē, ka klienti to ir atzinuši par gana ērtu un vienkāršu veidu, kā pieteikt atlīdzību. Šogad jau 70% KASKO un 40% OCTA klienti izvēlējušies atlīdzību gadījumus pieteikt elektroniski.

6 “Iekāpt klienta korpēs” kļūst arvien svarīgāk

Klientu pieredzes pētīšana vairs nav nekas jauns. Arī mēs, BALTA, regulāri pētām mūsu klientu pieredzi un ieviešam jauninājumus, kas to uzlabo. Ikdienā ieklausoties klientu vērtējumā par mūsu darbu un uzklausat klientu ierosinājumus, gadu no gadu spējam kāpināt klientu NPS* vērtējumu par KASKO apdrošināšanas atlīdzībām.



Lai uzlabotu klientu pieredzi, apkopojam informāciju par rindu garumiem autoservisos. Klientiem redzams servisa vērtējums, ko devuši klienti par iepriekš pabeigtiem remontiem. Tas klientiem palīdzēs izvēlēties sev ērtāko, pieejamāko un labāko autoservisu.

Nosaukums	Klientu novērtējums	Adrese	Darba laiks	Tālrunis	Remonta gaidīšanas laiks (dienas) ⓘ
<input type="radio"/> AMR serviss, SIA	★★★★★ (39)	Kengaraga iela 1, Rīga	P.O.T.C.P. 9:00-17:00, S.Sv. Slēgts	Jānis Māris Kauliņš Spirdītis	14
<input type="radio"/> CEĻU PĀRVALDE, AS	★★★★★ ★★★★ ★★★	27 iela 15a, Rīga	P.O.T.C.P. 8:00-17:00, S.Sv. Slēgts	Jānis Māris Kauliņš Spirdītis	14
<input type="radio"/> GLAZŪRA AG, SIA	★★★ ★★	1 iela 42, Rīga	P.O.T.C.P. 9:00-18:00, S.Sv. Slēgts	Jānis Māris Kauliņš Spirdītis	20

*NPS jeb Net Promoter Score mēra pēc noteiktas situācijas klientam uzdodot jautājumu “Kāda iespēja, ka Jūs ieteiktu BALTA savai ģimenei, draugiem, kolēģiem?” ar iespēju vērtēt no 0 (noteikti neieteiktu) līdz 10 (noteikti ieteiktu). Rezultātā procentuāli tiek apkopoti tie, kas devuši vērtējumu 9 un 10 (atbalstītāji), no kuriem tiek atņemti tie, kas vērtējuši 0-6 (noliedzēji). NPS veidojas kā starpība starp atbalstītājiem un noliedzējiem.





LABIE PIEMĒRI

BALTA un TELE2 piedāvā: SOS palīdzība uz ceļa

Mēs, BALTA, kopā ar Tele2 esam izstrādājuši jaunu pakalpojumu autovadītājiem – SOS palīdzība uz ceļa jeb automašīnas tehniskās palīdzības apdrošināšana. Šī apdrošināšana noderēs ikvienam auto īpašniekam, jo dažādu ķibeļu gadījumā būs iespējams saņemt diennakts tehnisko palīdzību jebkurā vietā Baltijā.

Kā iegādāties?

SOS palīdzību uz ceļa Tele2 mobilajā lietotnē var iegādāties ikviens Tele2 klients, maksājot ikmēneša abonēšanas maksu 1,99 EUR. Maksa par apdrošināšanu tiks iekļauta Tele2 ikmēneša rēķinā kopā ar citiem Tele2 sniegtajiem pakalpojumiem.



Kāda veida tehnisko palīdzību iespējams saņemt?

- Nelieli remonta darbi, kurus iespējams veikt uz ceļa (izlādējies akumulators, bojāta riepa, problēmas ar dzinēju vai degvielu).
- Auto evakuācija līdz 50 km, ja auto nevar turpināt ceļu.
- Taksometra pakalpojumi pasažieriem līdz 50 kilometriem, ja auto nevar turpināt ceļu.
- Maiņas auto līdz trim dienām, ja remonta laiks servisā pārsniedz 24 stundas.
- Konsultācijas pa tālruni.

Svarīgi!

- Apdrošināt iespējams tikai vieglo transportlīdzekli ar pilno masu līdz 3,5 tonnām.
- Pakalpojums pieejams tikai fiziskām personām.
- SOS palīdzība uz ceļa stājas spēkā divas dienas pēc pakalpojuma pieslēgšanas brīža.
- Pieslēdz pakalpojumu laicīgi!
- SOS palīdzība uz ceļa ir spēkā visu Baltijas valstu teritorijā.
- Palīdzības pieteikšana – zvanot uz Tele2 īpaši izveidotu numuru 66 047 801.

[« ATPAKAL](#)



BALTA bruto parakstīto prēmiju apjoms 2021. gada pirmajos sešos mēnešos sasniedz 59,2 miljonus eiro

BALTA izaugsme šī gada pirmajos sešos mēnešos bijusi 7,3%, uzņēmuma bruto parakstīto prēmiju apjomam sasniedzot 59,2 miljonus eiro. Uzņēmuma peļņa pirmajā pusgadā bija 5 miljoni eiro.



“Varam būt gandarīti, ka, neskatoties uz mainīgajiem un samērā nestabilajiem apstākļiem Latvijā un pasaulē, BALTA kā nedzīvības apdrošināšanas tirgus līderis turpina uzrādīt pārliecinošu sniegumu. Arī šogad esam turpinājuši pērn uzsākto kursu ar mērķi pielāgoties un meklēt atbilstošus risinājumus klientu vēlmēm un vajadzībām, kuras Covid-19 apstākļos arvien mainās un attīstās. Īpaši vērts izcelt patlaban aktuālo ceļojumu apdrošināšanas produktu, kurā BALTA kā pirmais apdrošinātājs tirgū ieviesa ar Covid-19 saistīto risku segumu. Mūsu fokuss uz klientu nesis atdevi – 2. ceturksnī, salīdzinot ar šo pašu periodu pērn, ceļojumu apdrošināšanas pārdošanas rezultātu uzlabojām teju 3,5 reizes. Tas apliecina, ka klienti pamana un novērtē

mūsu centienus būt tiem līdzās arī neordinārās situācijās, kas ir izaicinājums arī pašiem apdrošinātājiem,” norāda Īans Kenedijs, BALTA valdes priekšsēdētājs.

Papildus ceļojumu apdrošināšanas produktam BALTA pirmajā pusgadā lielisku izaugsmi uzrādījusi arī tādos produktu veidos kā īpašuma apdrošināšana (34,6% izaugsme pret 2020. gada pirmo pusgadu), civiltiesiskās atbildības apdrošināšana (31,5%), veselības apdrošināšana (19%) un nelaimes gadījumu apdrošināšana (13,7%).

Līdz ar biznesa apjoma pieaugumu šī gada pirmajā pusgadā pieaudzis arī BALTA neto piekritušo atlīdzību apjoms, kas pirmajā pusgadā bija teju 30,7 miljoni eiro – par 10,4% vairāk nekā gadu iepriekš.

2021. gada pirmajā pusgadā audzis arī BALTA aktīvo klientu skaits, kas jūnija beigās sasniedza 277 000 privātpersonu un vairāk nekā 31 000 juridisko personu.

Saskaņā ar Latvijas Apdrošinātāju asociācijas (LAA) datiem par nedzīvības apdrošinātājiem un dzīvības apdrošinātāju veselības un nelaimes gadījumu produktiem BALTA 2021. gada pirmajā pusgadā spējusi audzēt tirgus daļu par 1,39 procentpunktiem, sasniedzot 27,1%.

Runājot par apdrošināšanas tirgus nākotnes prognozēm, BALTA valdes priekšsēdētājs pauž piesardzīgu optimismu. “Saskaņā ar LAA datiem šī gada pirmajos sešos mēnešos nedzīvības apdrošinātāju un dzīvības apdrošinātāju veselības un nelaimes gadījumu produktu tirgus audzis par 1,7%. Prognozējam, ka apdrošināto personu skaits turpinās pieaugt, un šo tendenci veicinās gan sabiedrības vēlme mazināt savus riskus, gan ekonomikas atkopšanās, kā arī ceļojumu pieaugums. Apdrošinātājus atlikušā gada laikā gan gaida arī vairāki izaicinājumi. Transporta tirgū turpina valdīt asa konkurence, kas ietekmē apdrošinātāju rezultātus. Savukārt īpašuma apdrošināšanā mēs kā nozare patlaban sastopamies ar būvniecības inflācijas radītajām blaknēm, kas nozīmē sarunu par pieaugošām īpašuma apdrošinājuma summām,” būtiskākās aktualitātes tirgū komentē Ī. Kenedijs.

[« ATPAKAL](#)



JAUNUMI PAKALPOJUMOS

Abonētā polise – tagad arī KASKO apdrošināšanai

Lielu atsaucību guvis Abonētās polises piedāvājums BALTA nelaiemes gadījumu, kā arī privātpersonu īpašuma apdrošināšanas klientiem, tāpēc jūlijā sākām piedāvāt Abonētās polises risinājumu vēl vienā BALTA produktā – KASKO.

Klienti, kuri jau izmanto BALTA Abonētās polises pakalpojumu, to novērtējuši vidēji ar 9.2 ballēm no 10.

“Šis ir nākošais un loģiskais solis attīstības virzienā, kas ir vērsts uz izdevīgu risinājumu nodrošināšanu klientam. Klientam Abonētās polises risinājums ļauj nedomāt par kārtējo maksājumu veikšanu, bet apdrošinātājam un brokerim – taupīt resursus uz atgādinājumiem par neveiktajiem maksājumiem. Klientiem kļūst pieejamāka vienmērīga naudas plūsma līguma darbības laikā, kas ļauj stabilizēt ikmēneša tēriņus bez papildu izdevumiem,” stāsta Uģis Ieviņš, BALTA KASKO produkta vadītājs.

Atzīme “Abonētā polise” joprojām jāliek polises izdošanas procesā sadaļā “Maksājumi”.

Atgādinām par Abonētās polises priekšrocībām klientam:

- ikmēneša maksājumi bez papildu piemaksas – ņemot vērā KASKO prēmiju apmēru, ir īpaši aktuāls punkts;
- nekādu rēķinu un vienmēr laicīga polises apmaksas;
- ātra un ērta polises atjaunošana!

Brokera ieguvumi:

- laika ekonomija darbā ar kavētiem maksājumiem un debitoriem,
- abonētās polises gadījumā polise tiks atjaunota un nosūtīta klientam savlaicīgi!

[« ATPAKAL](#)



IEPAZĪSTI BALTA DARBINIEKUS

Iepazīsti stratēģisko klientu attiecību vadītāju Guntaru Rupeiku - Roķi



Mana ikdiena saistīta ar sadarbības partneriem un klientiem. Galvenie pienākumi ir palīdzēt rast risinājumus sarežģītās situācijās un veicināt klientu apmierinātību par BALTA piedāvātajiem produktiem.

Daudzi no jums mani pazīst un pazīst jau sen, jo apdrošināšanas nozarē esmu kopš 2004. gada. Visus šos gadus esmu mācījies un pilnveidojis iemaņas, kas man noder darbā ik dienu. Taču saprotu, ka mācīšanās nekad neapstājas, arī pēc 18 gadiem. Katru dienu ir lietas, kas neliek garlaikoties, bet dzen uz priekšu izzināt un pilnveidoties.

Darba ikdiena ir tik dinamiska, ka laiks lido vēja spārniem – liekas, ka tikko bija mana pirmā darba diena BALTA 😊

BALTA šobrīd esmu jau vairāk nekā divus gadus un varu apstiprināt, ka šeit darbam pieiet ļoti nopietni un atbildīgi, kā tas pienāks Latvijas tirgus līderim. Šajā laikā esmu ieguvis spēcīgu komandu, atbalstu un noteikti ne tikai kolēģus, bet arī draugus.

Brīvajā laikā labprāt izkustos un padzenāju bumbu ar kājām. Pēdējos gados vairāk esmu novērotājs savai jaunajai paaudzei, kuri ir iemīlējuši futbolu un tētīm par prieku slīpē iemaņas treniņos. Kādreiz jau paprasa arī man kādu padomu, bet treneris tomēr labāk visu zina 😊

Veiksmīgas sadarbības pamatakmens ir laba komunikācija un ieklausīšanās sadarbības partnera un/vai klienta velmēs, tāpēc strādāju ar moto – “Pildi savus dotos solījumus”.

[« ATPAKAL](#)