

BROKERII DE ASIGURARE prezent și viitor

Publicul interesat de asigurări aude tot mai des expresia de broker sau intermediar de asigurări. Existența, rolul și spectrul serviciilor prestate de brokerii de asigurări este corelată direct cu gradul de maturitate și liberalism al pieței de asigurări și a economiei în general. R.Moldova a cunoscut societăți cu obiect de intermediere în asigurări odată cu descentralizarea sistemului de asigurări. Printre acestea cele mai versate erau agențiile de turism, apoi poziția de lider în intermediere l-au preluat companiile de leasing și cred că va trece mult până când acestea, împreună cu brokerii lor captivi, vor ceda în fața unor megabrokeri independenți. Chiar dacă abia în legea cu privire la asigurări din 21.12.2006 (nr. 407-XVI) brokerului i se atribuie un cadru legal concret, cu angajamente și obligațiuni precise, noțiunea de „misit în asigurări” este expres menționată și în legea veche din 1993, dar și în Codul fiscal din 1997 care prevedea impunerea taxei pe valoare adăugată la comisioanele din asigurări (din păcate această situație a fost schimbată abia începând cu ianuarie 2008).

Prezentul și viitorul Brokerilor pe piața asigurărilor din Moldova

Societățile de consultanță și brokeraj aveau la dispoziție 12 luni de la data intrării în vigoare a Legii nr. 407-XVI din 21.12.2006 publicate în MO nr. 7-49/213 din 06.04.2007 pentru a se conforma cerințelor legale de a primi licență de Broker de asigurare sau statut de agent de asigurare.

Paradoxal, dar mulțimea mare de intermediari de pe piața de asigurări nu s-au înghesuit să se aleagă cu calitatea de Broker. Din registrele societăților de asigurări, reiese că în prezent numărul intermediarilor existenți pe piața asigurărilor depășește 100. Or, la 1 aprilie a.c., cu doar 6 zile înaintea expirării termenului de aliniere la prevederile legale doar 9 agenți economici dețineau licența de broker de asigurare/reasigurare. Este evident că mulți intermediari de asigurări au ales statutul de agenți de asigurare față de care exigențele legale sunt mai blânde. Agenții de asigurări, persoane fizice sau juridice, nu trebuie să aibă licență și nici să efectueze plăți regulatorii de funcționare. Totuși, un agent de asigurare persoană fizică sau persoană juridică nu poate intermedia aceleași clase de asigurări decât pentru un singur asigurător.

Societățile comerciale cu licență de Broker de asigurare-reasigurare la data de 1 aprilie 2008:

- 1. ARIS BROKER SRL**
- 2. PRO COMPAS GRUP SRL**
- 3. ASIGVITAL SRL**
- 4. ASIGEST SRL**
- 5. BLAJCO ASIST SRL**
- 6. DUVISTAR SRL**
- 7. ANAVIMAX SRL**
- 8. ERVAX GRUP SRL**
- 9. VESTECOM PLUS SRL**

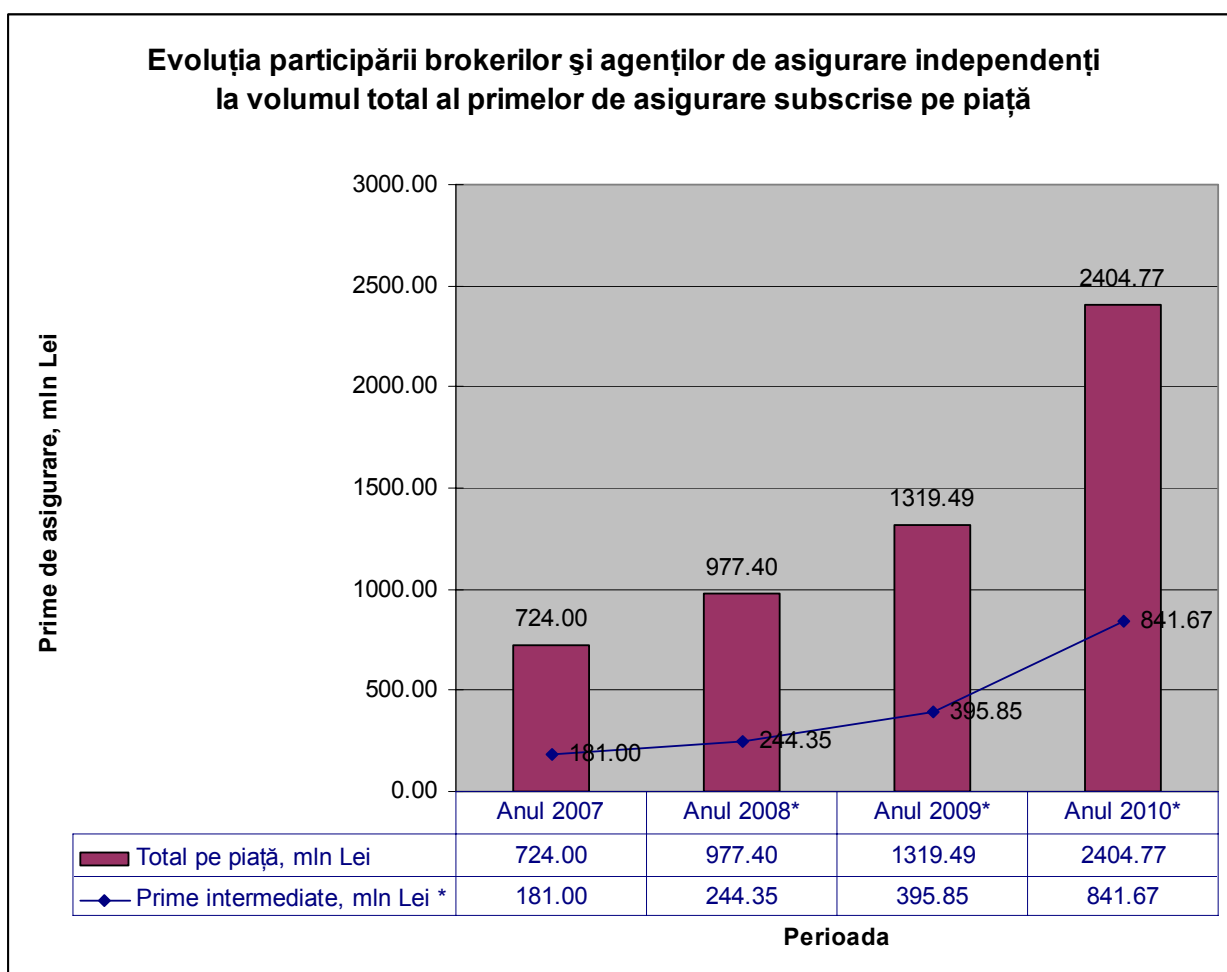
Iluziile celor care sperau să rămână intermediari fără licențe și forme juridice adecvate s-au spulberat odată cu interdicția impusă Asigurătorilor de lucra începând cu 07.04.08 cu intermediarii de asigurări care nu corespund Legii (scrisoarea nr.04845 din 10.04.08 a Comisiei Naționale a Pieței Financiare). Acest mesaj îi privește direct pe operatorii de pe piața de leasing și agențiile de turism, saloanele auto, stații de control tehnic sau școli de șoferi, care vor fi nevoiți să creeze societăți de brokeri sau agenți de asigurări pentru a-și completa bugetele la capitolul de venituri.

În prezent, societățile cu activitate de intermediere de asigurări (brokeri și agenți de asigurare independenți) dețin o pondere de circa 25% din primele subscrise de societățile de asigurări, reprezentând circa 181 mln lei din 724 mln lei încasate de către asigurători în anul 2007.

Asigurările de viață sunt vândute exclusiv prin brokeri de asigurare, reprezentând aproximativ 32 mln Lei, sau aproape a cincea parte din volumul primelor intermediare.

În portofoliul brokerilor ponderea cea mai mare (peste 60%) o deține linia de asigurări de transport (Carte Verde, RCA, CASCO).

Rolul intermediarilor de asigurări va crește în continuare în anii care urmează și este aproape sigur că în 2-3 ani participarea brokerilor la primele subscrise de asigurători va depăși 35-40% (de acest indicator se apropie deja unii asigurători locali). Pentru comparație, brokerii de asigurare din România au intermediat în 2007 prime în valoare de 2,1 mld. lei (630 mil. EUR), ponderea acestora ajungând la 29% din totalul subscrisorilor la nivelul pieței.



Mizând pe un scenariu optimist că piața va crește în continuare cu cel puțin 35% anual, lucru absolut real în condițiile în care infrastructura de asigurare este practic formată, fenomenele economice se întetesc (leasing-ul, construcțiile, ipoteca, sectorul bancar, turismul), plus creșterea accelerată a rolului intermediarilor de asigurări la 35-40% în volumul primelor subscrise de asigurători către anul 2010, putem emite o previziune curajoasă, dar realistă, că pentru anul 2010, brokerii vor intermedia volume de prime de asigurare comparabile cu volumul pieței de asigurări din anul 2007, adică peste 700 mln de lei anual!

Legea nr. 407-XVI din 21.12.2006 obligă asigurătorii să țină registru al agenților de asigurare, iar brokerii vor raporta periodic la CNPF asupra rezultatelor activității lor. Astfel de acum încolo, cel puțin trimestrial vom ști exact care este rolul intermediarilor de asigurări în Moldova.

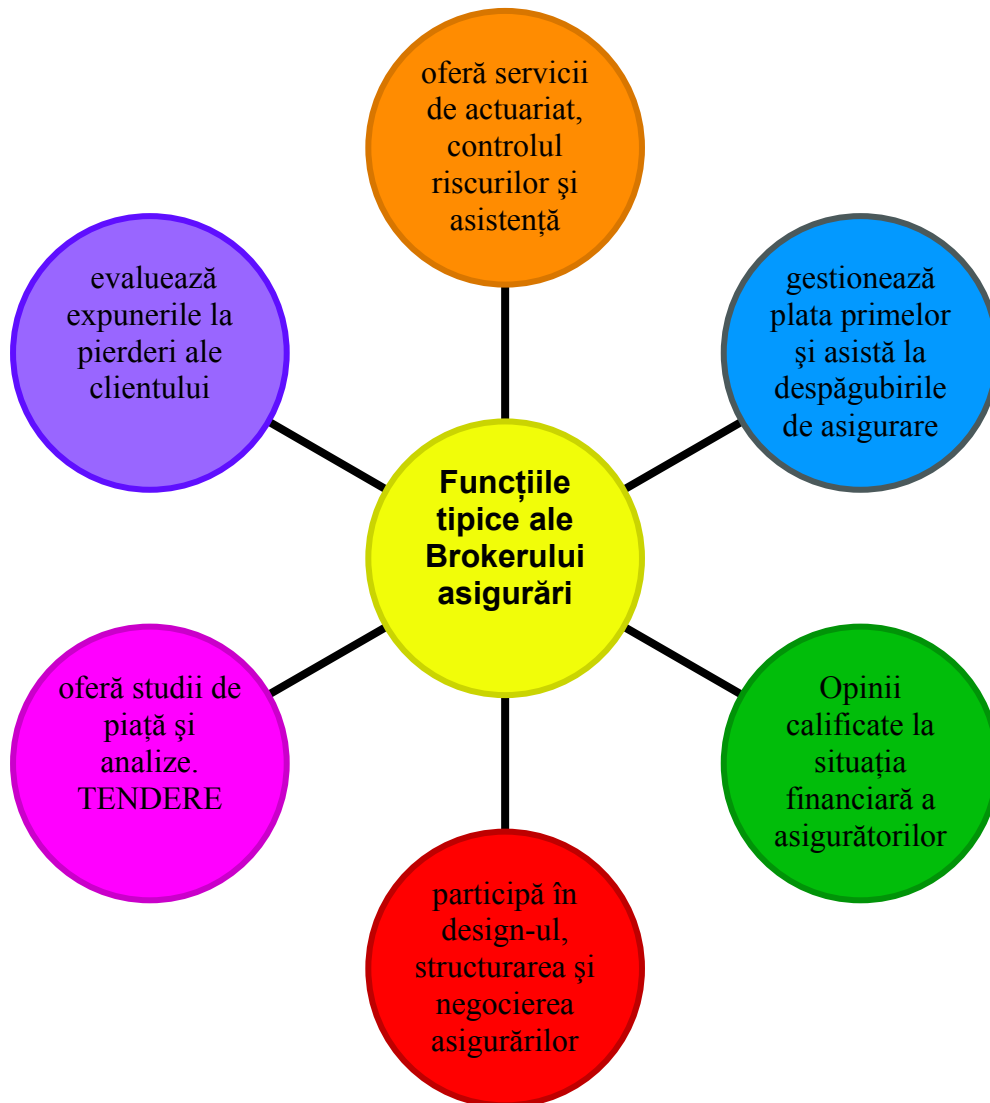
Printre factorii de influență care vor determina o dezvoltare consistentă și o creștere rapidă a rolului Brokerilor în asigurări și reasigurări în Moldova putem menționa:

- 1. Costuri relativ reduse de intrare a noilor Brokeri pe piață**, determinate în principiu de deținerea unui capital social de 25000 lei, poliță de răspundere civilă profesională de aproximativ 11mii lei, licența de 2500 Lei, și plăți regulatorii de funcționare de 0,4% din încasările lunare de comisioane.
- 2. Lipsa taxei pe valoare adăugată pentru operațiunile de intermediere în asigurări.** Acest factor este foarte important, întrucât va permite brokerilor să creeze rețele dezvoltate de angajați, oferind remunerații competitive în raport cu cele primite de agenții de asigurări angajați de asigurători (lucru greu realizabil până la 31 decembrie 2007, când TVA de 20% era obligatorie pentru brokeri).
- 3. Posibilitatea reducerii de costuri pentru asigurători legate de întreținerea rețelei proprii de vânzare** (regie, chirie, instruire continuă și deplasări regulate pe teren de monitorizare și motivare) schimbă prioritățile managerilor societăților de asigurări de la extinderea rețelelor proprii de agenți la dezvoltarea relațiilor strânse cu brokerii;
- 4. Avantajele evidente pe care asigurații le obțin de pe urma conlucrării cu brokerii** face ca aceștia să fie o soluție inteligentă pentru cei cu pretenții de calitate și soliditate pe termen lung.
- 5. Existența și afluxul de noi investitori străini în sectoarele strategice ale economiei (leasing, bănci, industrie, construcții, rețele electrice)** determină și venirea brokerilor cu care lucrează investitorii în țara de origine. Chiar dacă până în prezent brokerii străini preferă lucrul prin parteneri locali ori la distanță din țările de origine, cred că în cel mai scurt timp vom asista la deschiderea mai multor birouri de brokeri de renume din străinătate. Totul depinde de numărul și volumul investițiilor străine în Moldova. Deja este resimțită suflarea unor brokeri de calibru ca Marsh (la METRO și MOBIA Bank Groupe Société Générale), WILLIS la Union Fenosa și Biroul „Carte Verde” Moldova , MAI la SKY TOWER etc.
- 6. Tendința de migrare a agenților de asigurare angajați la asigurători către sectorul brokerilor de asigurări și a agenților independenți.** Cu titlu de exemplu, o societate locală care acum 10 ani deținea peste 1500 de agenți de asigurare, deține în prezent în jur de 700 de agenți de asigurare activi, dar și un număr de 100 de brokeri și agenți independenți. Explicația este simplă, lucrul în cadrul societăților de brokeri este mai motivat, atât din punct de vedere material, cât și din punct de vedere psihologic (independență, recunoașterea valorii personale, posibilitatea de a alege cel mai bun pentru clientul tău, lipsa frustrărilor și conflictelor interne posibile legate de discrepanța între ce vrea clientul și ce-ți oferă asiguratorul angajator). Brokerul de cele mai multe ori este un vânzător bun, pentru că efectiv crede că a ales o variantă optimă pentru clientul său.

Ce este un broker de asigurări?

Polițele de asigurare sunt vândute de societățile de asigurări prin rețeaua proprie de vânzare (agenți de asigurare), agenți de asigurare liberi sau prin brokeri de asigurare.

Brokerul activează ca un intermediar în procesul vânzării între persoane și asigurători, fiind de partea cumpărătorului și reprezentând interesele acestuia, de facto brokerul este un agent al clientului.



Cât de utili sunt Brokerii?

Conform unui sondaj internațional realizat de Reactions, 73% din clienții intervievați consideră brokerii lor de a fi foarte importanți sau necesari pieței asigurărilor. Chiar și pentru produsele de asigurare standardizate, clienții folosesc internet pentru a se informa cu privire la produsele de asigurare, dar cumpără produsele prin brokeri.

Societățile de brokeraj sunt și cei mai mari furnizori de servicii de consultanță în risk management. Utilitatea Brokerilor de asigurare/reasigurare se exprimă prin ceea ce simte CLIENTUL:

- **Primește asigurarea la condiții și prețuri optime** (conform profilului individual de risc), datorită competenței Brokerului și negocierilor purtate de către acesta;
- **Este mai bine informat**, întrucât poate primi rapoarte periodice de evaluare a riscurilor întreprinderii sale, reieșind din experiența de pierderi din trecut atât la propria întreprindere cât și la unități similare din aceeași ramură;
- **Are asistență de urgență din partea Brokerului**, care-i stă la dispoziție 24/24 ore, oferindu-i tot spectrul de servicii de asigurare + asistență în caz de daună asigurată;
- **Per ansamblu scad simțitor costurile cu asigurările**, pentru că brokerul știe cel mai bine promoțiile pe piață, oferind un tablou al prețurilor pieței pentru mai multe oferte de încredere;

- **Primește mai repede despăgubirea corectă** decât cei care au o asigurare fără Broker sau o persoană de legătură la Asigurător (existența unei persoane de legătură din cadrul unei societăți de asigurare se dovedește de cele mai multe ori vulnerabilă atunci când în joc sunt puse despăgubiri de proporții). Performanțele trecute și prezente ale unui Broker, dar și relațiile interpersonale de durată, îi pot convinge pe asigurători să ofere atât cotații mai bune pentru o anumită cerere, cât și să fie mai flexibili la efectuarea despăgubirilor de asigurare care de altfel puteau fi refuzate.

Statistici internaționale

Cota brokerilor în piața globală a asigurărilor variază mult de la o regiune la alta. În țările anglo-saxone cota lor este foarte înaltă, de obicei peste 50%, pe când în Europa continentală, ponderea lor este deseori sub 20% în primele de asigurare încasate. Brokerii sunt foarte activi în

America Latină, dar serviciile lor sunt puțin populare în cele mai multe țări asiatice.

În lista de mai jos sunt arătate cotele care revin brokerilor de asigurare în sumele de prime de asigurare încasate pe diferite piețe ale lumii.

SUA	52%
Marea Britanie	56%
Australia	48%
Germania	10%
Franța	18%
Italia	7%
Spania	22%
Olanda	70%
Rusia	5%
Polonia	10%
Belgia	65%
Japonia	Sub 1%
China	Sub1%

Brokerii sunt solicitați în special în asigurările comerciale complexe, ajungând la o pondere de intermediere de 80% în această clasă de asigurări pe piețele anglo-saxone.

Pe plan mondial, industria de brokeraj este foarte concentrată, brokerii Marsh și Aon însumând peste 54% din veniturile industriei. Liderul mondial în brokeraj de asigurări și reasigurări pentru 37 de ani consecutivi este grupul Marsh & McLennan Companies Inc. (MMC). Având peste 54.000 de angajați în toata lumea și venituri anuale de aproximativ 11 mld. USD, MMC activează în peste 100 de țări.

În R.Moldova, Marsh oferă servicii de la distanță prin intermediul societății Marsh din România, neavând un birou propriu pe piața noastră, iar AON operează aici prin intermediul biroului său permanent din Ucraina.

Cadrul legal MD versus UE/brokeri

Cerințe de solvabilitate

- | | |
|---|---|
| <p>1. Capital social, vărsat în formă bănească, a cărui valoare nu poate fi mai mică de 25000 lei;</p> <p>2. În caz de insolvabilitate a intermediarului în asigurări, sumele prevăzute se transferă în conturi bancare separate, utilizate exclusiv pentru satisfacerea creanțelor asiguraților/asigurativilor</p> | <p>1. să aibă o capacitate financiară care în permanență să fie la nivelul de 4 % din suma primelor anuale încasate, cu condiția ca această sumă să fie de minimum 15 000 EUR;</p> <p>2. banii clienților să fie transferați prin conturi strict separate și ca aceste conturi să nu fie utilizate pentru a face plăți către alți creditori în caz de faliment;</p> <p>3. Obligativitatea constituirii unui fond de garanție.</p> |
|---|---|

Asigurare de indemnizație profesională sau altă garanție comparabilă

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Teritoriul R.Moldova• Suma asigurată minim 10mln Lei (600000 EUR pentru fiecare solicitare de daune)• Suma asigurată agregată de 15 mln Lei (900 000 EUR) pe an pentru totalitatea solicitărilor de daune | <ul style="list-style-type: none">• Teritoriul Comunității UE• Suma asigurată minim 1mln EUR pentru fiecare solicitare de daune• Suma asigurată agregată de 1,5 mln EUR pe an pentru totalitatea solicitărilor de daune |
|---|---|

Măsurile pentru a proteja clienții în cazul incapacității intermediarului de asigurări de a transfera

- prima Asiguratorului
 - suma aferentă despăgubirii sau
 - de a returna prima asiguratului

În acest sens, legislația Moldovei este similară celei din UE:

- Banii pe care clientul i-a plătit intermediarului sunt considerați a fi fost transferați asiguratorului, în vreme ce banii pe care Asiguratorul i-a plătit intermediarului nu sunt considerați a fi fost transferați clientului decât în momentul primirii lor efective de către acesta din urmă.

Concluzie

Condițiile favorabile a mediului de asigurări prezent, cadrul legislativ dezvoltat în conformitate cu directivele UE, utilitatea evidentă adusă de brokeri pentru clienții săi, va face ca această meserie să ocupe un loc central în dezvoltarea de mai departe a industriei asigurărilor din R.Moldova.

Ec. Veaceslav Cernica, CEO

Broker de asigurare-reasigurare ERVAX Grup SRL, membrul MAI Brokers Network