

## 2 MILIARDE DE LEI ANUAL ESTE POTENȚIALUL MINIM AL PIEȚEI ASIGURĂRILOR DIN MOLDOVA

### 1. Care sunt, în opinia DVS., principalele tendințe din industria asigurărilor ce vor fi specifice pieței în următorii ani?

Piața de asigurări din Moldova a avut o evoluție atipică regiunii în care se află atât sub aspect calitativ, cât și cantitativ: în timp ce piețele emergente vecine au înregistrat creșteri reale permanente de 30-50% anual, piața de asigurări din Moldova pare a fi animată doar de creșteri de prețuri la asigurări obligatorii și doar în ultimii doi ani – de activizarea operațiunilor de leasing financiar (prioritar la achiziția de autovehicule).

Serviciile de asigurare în Moldova sunt scumpe, și aceasta nu numai raportat la capacitatea de cumpărare a populației, ci și în comparațiile cu ratele practicate de asigurătorii și reasigurătorii străini.

Prima tendință pe care o întrevădem clar pe piața asigurărilor în următorii ani este **reducerea esențială a prețurilor** (primelor) la serviciile de asigurare, în special la cele benevole.

Procesul a început de câțiva ani. Astfel în prezent cotele tarifare practicate la asigurările de bunuri sunt cel puțin de 2 ori mai mici decât cele practicate acum 10 ani.

Ele se vor reduce și în continuare în special datorită influențelor din exterior: investitorii străini vin de obicei cu asigurătorii/reasigurătorii lor externi. Asigurătorilor locali nu le rămâne decât să subscrie riscul și să reasigure în proporție de 90-100% la reasigurătorul desemnat în exterior (operațiuni de fronting). Primele practicate în acest caz sunt de 2-3 ori mai mici decât cele propuse în mod obișnuit pe plan local.

A doua tendință ține de **îmbunătățirea calității serviciilor de asigurare**. Serviciile de asigurare sunt într-o permanentă îmbunătățire, atât datorită concurenței pronunțate, a noului cadru legal, cât și datorită suportului extern de reasigurare.

A treia tendință este cea specifică sectorului de asigurări pe plan mondial: **achiziții și fuziuni**. Problema societăților locale de asigurări nu este în numărul lor perceput ca mare pentru țara noastră (33 societăți), ci în capacitatea lor mică de subscriere chiar luând în considerație valorile asigurabile la scară națională, dar și restricțiile legale de solvabilitate din legislația nouă cu privire la asigurări. Exprimat în cifre absolute asigurătorii locali au o profitabilitate redusă – profitul înregistrat de întreaga piață a asigurărilor în anul 2006 este de aproximativ 3,3 mln euro, în timp ce profitul maxim înregistrat per un asigurător local este sub 800 mii euro (recordul aparținându-i societății Moldcargo SRL). Mărimea minimă obligatorie a capitalului social de peste 1 milion USD în timp de cinci ani, împreună cu așteptările de profitabilitate din partea acționarilor face inevitabil un proces accelerat de achiziții și fuziuni pe piața asigurărilor din Moldova. Luând în considerație succesul limitat pe care l-a avut brand-ul QBE în Moldova, investitorii străini vor fi mai prudenți la capitolul achiziții. Mai multe societăți de renume au studiat opțiunile de intrare pe piața Moldovei, dar până la urmă nu s-au materializat decât în niște idei ipotetice de perspectivă. Conceptul că un investitor străin mare din sectorul bancar sau telecomunicații aduce neapărat și asigurătorul său este adevărat, dar numai parțial – aceștia se asigură la asigurători locali existenți, dar se reasigură 100% la asigurătorul său din țara de origine!

Faptul că piața locală de asigurări nu este interesantă deocamdată nici pentru brokeri de asigurări de renume (cum ar fi Marsh, Aon, Heath Lambert etc), generează îndoială privind interesul unor societăți de asigurare de renume de a se plasa pe această piață într-un viitor apropiat, fiind necesare investiții mult mai mari decât în cazul funcționării unui broker de asigurări. Deocamdată opțiunea de a lucra prin parteneri rămâne una perfectă pentru străinii veniți în Moldova.

A patra tendință pe care o întrevăd eu este **consolidarea infrastructurii pieței asigurărilor** din Moldova. Toți participanții profesioniști ai pieței asigurărilor: asigurători, brokeri, organul de supraveghere în asigurări, asociațiile de asigurători, asociația de protecție a drepturilor asiguraților (APDA), Asociația de Actuarat din Moldova vor continua procesul de maturizare și consolidare a pozițiilor. Este un proces lent, dar inevitabil.

## **2. Pe lângă asigurările obligatorii, cum credeți, care produs va fi “vedeta” pieței în următorii ani?**

Statutul de vedetă al asigurărilor auto obligatorii este unul temporar și relativ, cel puțin din perspectiva asigurătorilor. Pe piețele de asigurare din Occident, asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto este de departe pe plan secund, întrucât generează pierderi (rata daunei este cuprinsă între 80- 100%). În Moldova, plățile pe asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto vor crește semnificativ într-un orizont de timp apropiat. Noua legislație prevede limite mari de răspundere pentru asigurători (500 mii lei pentru pagube materiale și 350 mii pentru vătămări corporale per persoană, dar nu mai mult de 700 mii per caz de vătămare corporală), dar și răspundere atât pentru vătămări corporale provocate persoanelor aflate în afara autovehiculului care a produs accidentul, cât și pentru persoanele aflate în acel autovehicul, cu excepția utilizatorului său. Estimăm că în Moldova se va face simțită tendința de pe alte piețe emergente, când plățile pentru vătămări corporale au crescut exponențial în ultimii ani și dețin o pondere mare în plată despăgubirilor pe asigurarea de răspundere civilă auto.

Asigurarea autocasco (acumulând 61,18 mln lei în primul semestru al anului 2007) este cea care devine vedetă și va rămâne mult pe această postură, întrucât daunele provocate autovehiculelor sunt mult mai des resimțite de persoane decât spre exemplu cutremurul de pământ sau incendiu în locuință. Interesant este faptul că raportul de prime încasate pe Casco față de prime încasate pe asigurarea obligatorie de RC auto (89,63mln Lei în sem.1 al a.c.) este de 68,25%!

## **5, Piața asigurărilor, conform ritmurilor înregistrate în primul semestru, ar putea ca în 2007 să atingă/să se apropie de nivelul de 700 mil. lei sau cca. 43 mil. euro de prime brute încasate, în ce perioadă piața ar putea să ajungă la nivelul de 100 mil. euro? În context, care este capacitatea maximă de creștere a pieței asigurărilor din Moldova, adică nivelul maxim potențial de prime brute încasate pe care poate să-l atingă, ținând cont de perspectivele economice ale R. Moldova în viitorul previzibil?**

Asigurarea este un instrument de protecție a valorilor și a factorilor de producție dintr-o anumită țară. Volumul și ritmul de creștere al acestora influențează direct dezvoltarea asigurărilor.

Din studiul Asociației de Actuarat din Moldova, constatăm că în Republica Moldova în 2006 indicatorul prime de asigurare pe cap de locuitor (11,2usd) este de 5 ori mai mic decât în Ucraina, de 8 ori mai mic ca în România și de 14 ori mai mic ca în Rusia – piețe considerate subdezvoltate comparativ cu alte piețe emergente din regiune.

Luând în considerație că Moldova nu dispune de infrastructura și factori de producție existente în țările vecine (combinat siderurgice, companii de prelucrare a petrolului, industrie constructoare de mașini dezvoltată), dar dispune de o populație veniturile medii ale căreia sunt puțin sub jumătate a nivelului țărilor vizate, care în plus beneficiază de remitențe de la cei plecați peste hotare – putem spune cu certitudine că indicatorul prime de asigurare pe cap de locuitor trebuie să fie cel puțin de 3 ori mai mare decât cel care este în prezent, adică minim 35 usd pe cap de locuitor – o sumă absolut rezonabilă în condițiile actuale ale Moldovei. Astfel potențialul real al pieței prezente este de cel puțin 2 miliarde de lei anual (aproximativ 122 milioane EUR), cât de hazlie n-ar apărea această cifră la prima vedere! În România (cu o populație de 22,5 mln oameni) acest indicator va depăși 2 miliarde de euro pentru anul 2007, adică de 16 ori mai mult decât estimarea noastră pentru Moldova (cu o populație de 3,3 mln în dreapta Nistrului, de 6,8ori mai puțin ca în România).

Dacă e să ne reîntoarcem la piața noastră de toate zilele și vom lua în considerație un ritm de creștere pentru anul 2006 de 25% față de anul trecut, atunci nivelul sperat al volumului de prime încasate pentru acest an va atinge nivelul de 700 mln de lei –un indicator modest care arată subdezvoltarea domeniului comparativ cu potențialul pieței.

Nivelul de 100 milioane euro (1,63 miliarde lei), cu un ritm de 30% anual poate fi atins până la sfârșitul anului 2010!

3. Care sunt principalele bariere ce blochează dezvoltarea mai rapidă a pieței asigurărilor? În principiu pe piață nu există bariere în dezvoltare – fiecare asigurător este liber în a-și implementa strategia de dezvoltare conform noii legislații în asigurări, care de altfel rămâne a fi destul de liberală. Putem vorbi de factori care ar stimula atât asigurările ca business, cât și asigurările ca protecție eficientă pentru populație și întreprinderi:

- implementarea unor proiecte suplimentare de asigurare obligatorie în domenii strategice a societății noastre, cum ar fi cea a locuințelor – în care oamenii nu conștientizează pericolul decât numai după ce li s-a distrus locuința de pe urma unui incendiu, explozii sau cutremur. După catastrofă oamenii caută instinctiv să-i ajute statul, care de altfel le-a oferit din timp opțiunea asigurărilor de proprietate prin intermediul asigurătorilor!
- instituirea unui obiect de studiu de management al riscului în învățământul post-liceal și universitar care să abordeze problematica riscului și instrumentelor de minimizare, control și transfer al acestuia (nu neapărat prin asigurări). Astfel, cel puțin generațiile viitoare de angajatori și angajați calificați vor învăța să conștientizeze și controleze expunerile la pierderi probabile;
- existența unui control neselectiv și echidistant din partea statului asupra respectării legislației de către asigurători și alți participanți profesioniști ai pieței.

4. Noua legislație din asigurări a instituit instituția brokerului de asigurări. În acest an, cât la sută din volumul total de prime brute încasate de companiile de asigurări vor fi asigurate de brokeri? Care va fi evoluția acestui indicator în următorii ani?

În prezent societățile de intermediere în asigurări dețin o pondere de circa 15% din primele încasate de societățile de asigurări. Această pondere va crește în continuare în anii care urmează și cred că în 3-4 ani participarea brokerilor la primele colectate de asigurători va depăși 30%. Este relevant faptul că asigurătorii încurajează și promovează activ canalele de vânzare prin brokeri de asigurări, iar clienții nu au decât de profitat de pe urma serviciilor de calitate pre și post-vânzare prestate de brokerii de asigurări. De notat este că pe piață există în prezent doar un singur broker cu participare străină directă, iar brokerii de renume preferă să lucreze prin corespondenți locali.

Veaceslav Cernica