

Anul 2011 - Asigurări de viață în R.Moldova. Întrebări și răspunsuri.

1. Cum se explică cererea modestă pentru asigurările de viață?

Cererea redusă pentru asigurările de viață în R.Moldova este determinată de următorii factori:

- **Numărul redus de ofertanți** (asigurători) care prestează asigurări de viață – doar 2 asigurători. Input de capital străin în acest domeniu este la nivel minim, pe piață lipsind asigurători străini din categoria grea (VIG, ING, AVIVA, Allianz)
- **Experiența negativă de durată** resimțită de cetățenii R.Moldova cu produsele de asigurare de viață. Cu numai 20 de ani în urmă oamenii aveau o cultură de asigurări de viață mai dezvoltată decât în prezent, fiecare al patrulea cetățean deținând o poliță de asigurare de viață. Era un gen de microasigurare, dar aceasta putea fi ușor promovată la un nivel de asigurare comprehensiv.
- **Spectrul sărăcăcios de produse** care nu a evoluat deloc pe piața de asigurări de viață, dimpotrivă anumite produse importante au dispărut din "rețelele" de vânzare, cum ar fi: asigurarea viageră, asigurarea de viață la termen. Un produs "nou" apărut în acest an pe piață, cum ar fi asigurarea de boli grave era existent pe piață încă în anul 2004 (prin intermediul societății de asigurare PromedGrup)
- **Vânzările se bazează pe aspectul emoțional mai mult decât pe cel tehnic**, o caracteristică care inhibă o anumită categorie de cetățeni nesiguri de eficiența plasamentelor lor bănești în produse de asigurare de viață.

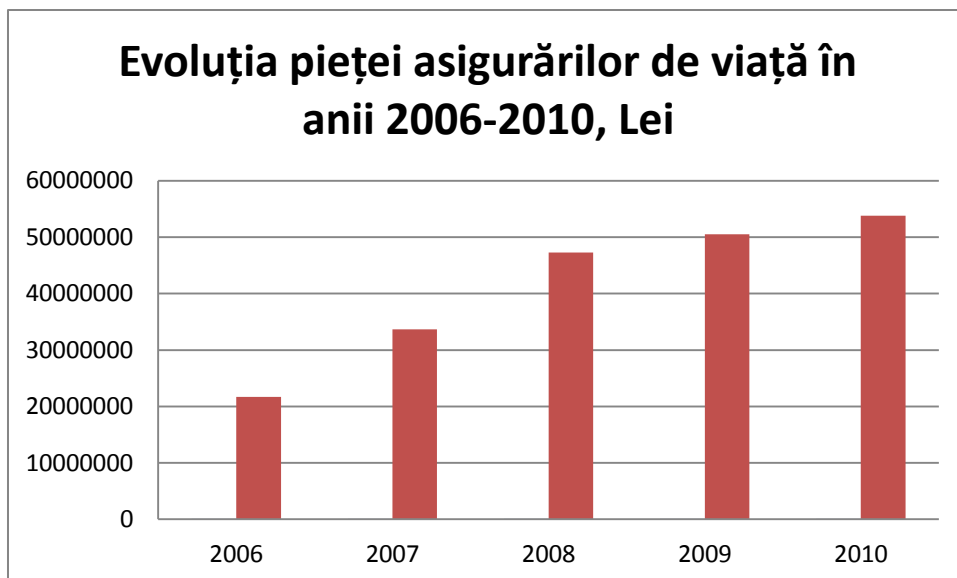
2. Cum vedeți evoluția asigurărilor de viață și ce așteptări sunt pentru viitor?

Anii 2006-2008 au fost cu cele mai mari creșteri ale încasărilor de asigurare de viață, cu ritmuri anuale de creștere cuprinse între 29% și 55%. Ultimii 2 ani (2009-2010) au fost marcați de creșteri modeste de sub 7% anual, iar pentru anul 2011 așteptăm o creștere a pieței asigurărilor de viață în jur de 27-30% față de anul 2010.

Deși ca valori procentuale creșterea pare a fi consistentă, în cifre absolute pașii de creștere sunt mici (9,2mln lei sau în jur de 600 mii euro). Un salt spectaculos în evoluția asigurărilor de viață este posibil, dar greu de imaginat în condițiile actuale (piață de capital în continuă subdezvoltare, venituri reduse ale cetățenilor).

Factorii de succes care ar putea reanima asigurările de viață rămân aceiași care au stat la baza reanimării asiguraților de viață în anul 2006:

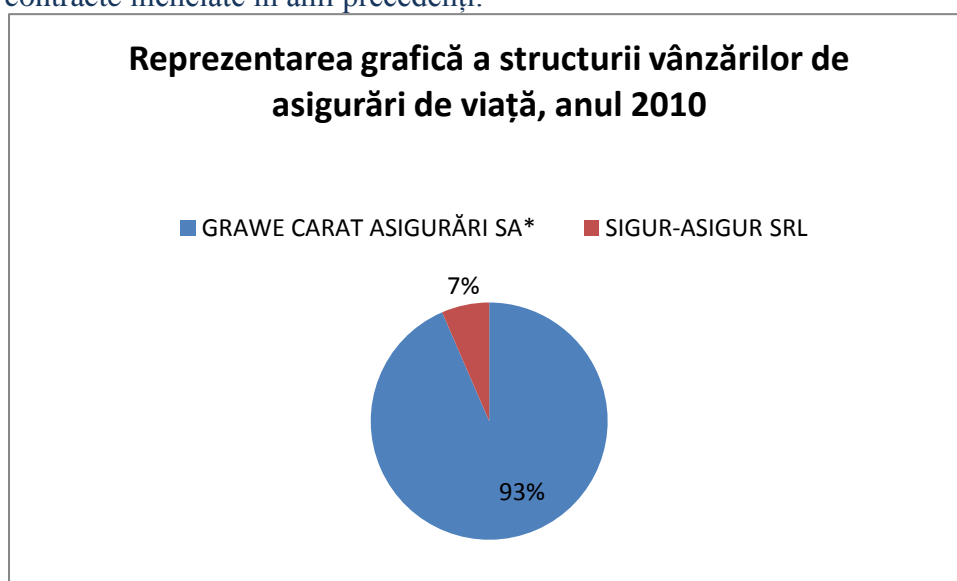
- *intrarea unor **noi asigurători străini** pe piața R.Moldova, cu o nouă abordare, noi produse și nouă tehnică de vânzare;*
- ***"reinventarea" unor asigurări existente acum 20 de ani** în Moldova, care nu lipsesc la vitrinele asigurătorilor occidentali, dar care sunt neglijate de asigurătorii moldoveni. Aici mă refer la asigurarea viageră (Whole life insurance) și asigurarea de viață la termen (Term life insurance);*
- *Ultima, dar nu cea din urmă: **creșterea economică** a țării și **dezvoltarea pieței de capital, a bunăstării cetățenilor** – potențiali asigurați, cu o cultură de asigurări dezvoltată, dar uitată.*



Grafic nr.1 Evoluția asigurărilor de viață în anii 2006-2011 în R.Moldova. Sursa: www.cnpf.md

2. Cine sunt ofertanții de asigurări de viață în R.Moldova?

În prezent doar 2 asigurători încheie contracte noi de asigurare de viață, Grawe Carat Asigurări S.A. și Sigur-Asigur SRL, deținând în anul 2010 cota de piață de 91,49% și respectiv 6,36%, restul încasărilor revin altor 2 asigurători care fac colectări pe contracte încheiate în anii precedenți.



Grafic nr. 2 Reprezentarea grafică a structurii vânzărilor de asigurări de viață, R.Modolva, anul 2010

Care sunt sumele asigurate maxime practicate pe piața R.Moldova?

În general sumele asigurate constituie o informație confidențială. Totuși, din cauză că aproape toate asigurările de viață vândute în prezent sunt cu componentă de acumulare, primele de asigurare sunt relativ mari. Aceasta determină ca sumele asigurate să fie departe de mărimile vehiculate în occident de milioane de dolari. De

cele mai multe ori, sumele asigurate nu depășesc 15-25 mii euro per persoană. Totuși inclusiv sumele de 50 sau chiar 100 mii euro nu reflectă valoarea financiară pierdută de familie în caz de deces al unui tată tânăr cu venit anual de 10 mii euro. Tocmai din această cauză asiguratorii trebuie să ofere instrumente veritabile de protecție a familiei, sub formă de asigurări de viață la termen și asigurare viageră.

Corect este ca sumele asigurate să fie calculate reieșind din venitul probabil în perioada rămasă până la pensionare, dar nu mai puțin de 5-10 salarii anuale. Numai în așa condiții familia poate fi protejată de insecuritate financiară în caz de deces al întreținătorului. În prezent, în schimb se vând produse scumpe de economisire, iar protecția în caz de deces este derizorie.

3. Considerați produsele de asigurare un lux sau o necesitate?

Asigurarea de viață nu este un lux, dimpotrivă este un exercițiu de voință care presupune o abținere de la anumite cheltuieli prezente pentru a face economii pe termen lung sau pentru a asigura securitatea financiară a familiei.

Oferta de asigurare de viață existentă pe piață este orientată pentru segmentul de populație cu venit anual nu mai mic de 50000 Lei anual, care ar face posibilă cumpărarea unei polițe cu vârsământ anual minim de 3000 Lei. Opinia mea personală este că o asemenea asigurare minimă (suma asigurată în jur de 60000Lei) este lipsită de sens economic (adevăr valabil și pentru sume asigurate mai mari), în condițiile în care valoarea prezentă a acestor 60000 lei peste 20 de ani este în jur de 9000 lei (presupunând o inflație de 10% anual). Prin urmare, omul va plăti timp de 20 de ani câte 3000 lei, ca la sfârșit să primească la expirare un echivalent la putere de cumpărare de 9000 Lei actuali (am folosit formula simplă de discountare $V_0 = V_n / (1+i)^n$ pentru aflarea valorii prezente a capitalului viitor). Am uitat să adaug: plus participare la profit incertă. Câți dintre consultanții financiari povestesc acest lucru clienților săi? Niciunul. Argumentele menite să dilueze dezavantajul evident al deprecierei banilor în timp este că asigurarea mixtă de viață are și componenta de protecție în caz de deces, plus beneficii în caz de accident, și mai sunt și indexările periodice, care și ele presupun sume vărsate în plus de către asigurat. Consultanții de vânzări trebuie să arate exact, cât costă componenta de deces și indemnizațiile suplimentare și cât este orientat la investiții. Normal ar fi ca asiguratorii de viață să fie obligați prin lege să arate structura primelor de asigurare fiecărui asigurat în parte și să-i dea posibilitate omului să-și aleagă singur structura protecției de asigurare (de exemplu elementul de economisire să fie 30% din protecția totală, iar protecția de deces 70%, sau oricare alt raport).

Sunt demni de admirație vânzătorii de asigurări de viață, pentru că este o meserie foarte grea, presupune multe discuții, vizite, refuzuri din partea clienților. În același timp, reieșind din oferta sărăcăcioasă pe piață, lipsa oricăror materiale de promovare a acestui domeniu, putem concluziona că producătorii (asiguratorii de viață) sunt foarte inerti și apatici. În acest an le dorim succes la toți! Oamenii au nevoie de asigurare de viață.

Cernica Veaceslav

Director

Broker de asigurare-reasigurare "ERVAX Grup" SRL

Tabele:

Tabel 1 Situația comparativă a încasărilor anuale din asigurări de viață pe companii, anii 2006-2010

Asigurător	2006	2007	2008	2009	2010
ASITO SA	3186276	2114483	1611801	1157225	900687
ASTERRA GRUP SRL	0	108437	33808	113511	252384
GRAWE CARAT ASIGURĂRI SA*	18314635	30143344	42948051	46864814	49240812
SIGUR-ASIGUR SRL	0	1259017	2707424	2355165	3425590
altele	161314	11523	0	0	0
Total asigurări de viață	21662225	33636804	47301084	50490715	53819473
Total subscrieri piața asigurărilor	559648589,3	724198102,6	833242329,1	813189034,3	914715777,7

Tabel 2 Indicatori statistici pentru anii 2006-2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Ponderea asigurărilor de viață în volumul total al pieței asigurărilor	3,87%	4,64%	5,68%	6,21%	5,88%
Ritmul de creștere a asigurărilor de viață		55,28%	40,62%	6,74%	6,59%
Ritmul de creștere a pieței integral		29,40%	15,06%	-2,41%	12,49%

Tabel 3 Situația comparativă a încasărilor din asigurări de viață pe companii în primele 9 luni ale anilor 2010-2011

	2010	2011
ASITO SA	684684	522885
ASTERRA GRUP SRL	151437	131538
GRAWE CARAT ASIGURĂRI SA	31956924	41329442
SIGUR-ASIGUR SRL	2554879	2576258
Total asigurări de viață	35347924	44560123
Total subscrieri piața asigurărilor	682562928,6	745756921,6

Tabel 4 Indicatori statistici pentru anii 2010,2011 trimestrul 3

ponderea as. Viață în total	5,18%	5,98%
ritmul de creștere a asigurărilor de viață		26,06%
ritmul de creștere a pieței asigurărilor		9,26%

Sursa: www.cnpf.md

Nota: Pentru anii 2006-2008, indicatorii pentru Grawe Carat Asigurări S.A. Corespund sumei încasărilor companiei Grawe Asigurări S.A. și Carat S.A. Pe liniile de asigurări de viață