

BROKERUL – VERIGA PRINCIPALĂ ÎN PROMOVAREA PRODUSELOR DE ASIGURARE

Cristina DOLGHI, Luminița ȘERBAN

Universitatea de Stat din Moldova

Dezvoltarea sectorului asigurărilor în economia țării este direct determinată de modul în care derulează activitatea de intermediere în asigurări.

Republica Moldova a cunoscut societăți cu obiect de intermediere în asigurări odată cu descentralizarea sistemului de asigurări. Printre acestea cele mai cunoscute erau agențiile de turism, apoi poziția de lider în intermediari au preluat-o companiile de leasing.

Cuvinte-cheie: broker, piață de asigurări, intermediere, Legea cu privire la asigurări, prime de asigurare, riscuri, despăgubiri, portofoliu de asigurări, poliță de asigurare.

BROKER – MAIN LINK IN PROMOTING INSURANCE PRODUCTS

The development of the insurance sector in the economy of a country is directly related to the efficient evolution of the brokerage market.

The Republic of Moldova has known few mediation Companies in the insurance field, appeared once the entire insurance system was decentralised. Among these, the most known were the Travel agencies, and then the leaders became the Leasing companies.

Keywords: broker, insurance market, intermediation, Insurance Law, insurance premiums, risks, claims, insurance portfolio, insurance policy.

„Brokerii reprezintă o curea de transmisie extrem de importantă între asigurători și asigurați”.
(Doru-Claudian Frunzulică, CSA România)

Asigurările se practică încă din antichitate, acestea facându-și apariția odată cu nevoile negustorilor de a acoperi riscurile pierderii mărfurilor, uneori a întregii averi, din cauza pericolelor mării, actelor de piraterie, furtunilor și multor altora.

În condițiile de instabilitate economico-financiară și de risc sporit se intensifică necesitatea de protejare a proprietății patrimoniale, deci crește cererea la produsele de asigurare și concomitent apare necesitatea sporirii calității și eficientizării pieței asigurărilor. Un pas important în acest sens este apariția unor noi participanți la acest segment [5]. Dezvoltarea pieței de brokeraj în asigurări joacă rolul central în distribuirea produselor de asigurare și reasigurare.

Brokerului i se atribuie un cadru legal concret, cu angajamente și obligațiuni odată cu adoptarea Legii cu privire la asigurări, nr.407-XVI din 21.12.2006.

Odată cu adoptarea legii sus-menționate, care a înaintat un șir de cerințe față de intermediarii în asigurări, a apărut o speranță că acest sector al pieței de asigurări se va dezvolta în continuare și vor activa doar societăți caracterizate prin profesionalism și calitate a serviciilor prestate.

Piața de brokeraj în asigurări este un sector tânăr pe piața financiară nebancaară, cu tendințe de dezvoltare, care ar putea aduce un aport imens la dezvoltarea întregii economii a țării.

Unele dintre principalele sarcini pe care le îndeplinește brokerul pe piața de asigurări sunt:

✓ Evaluarea permanentă a cererii pentru serviciile de asigurare, precum și oferta de astfel de servicii pe piața asigurărilor, astfel reprezentând un „mediator” între asigurat și asigurător, puntea dintre aceștia, participând la stabilirea raportului asigurat–asigurător, convenabil pentru ambele părți.

✓ Brokerul de asigurare în multe cazuri contribuie la gestionarea riscurilor în asigurări de toate formele.

✓ Brokerul de asigurare contribuie la dezvoltarea pieței de asigurări și la consolidarea transparenței pe această piață, precum și la perfecționarea acesteia.

La baza funcționării eficiente a pieței de asigurări stă corelarea intereselor consumatorilor și prestatorilor produselor de asigurare. În acest sens, activitatea brokerilor pe piața de asigurări reprezintă un „catalizator” al concurenței pe această piață și o garanție a respectării intereselor asiguraților și asigurătorilor. Astfel, exis-

tența brokerilor pe piața de asigurări este indispensabilă pentru dezvoltarea unei piețe prospere, civilizate de asigurări.

Implementarea cadrului legislativ **în reglementarea activității brokerilor de asigurare:**

- 1993 – Legea cu privire la asigurări, nr.1508 din 15.06.1993 – noțiunea „misit în asigurări”;
- 2006 – Legea cu privire la asigurări, nr.407-XVI din 21.12.2006 (redacție nouă) – noțiunea „broker de asigurare”.
- 2008 – licențierea brokerilor de asigurare (*Art.49 al Legii cu privire la asigurări, modificată prin Legea nr.302-XVI din 25.12.2008, în vigoare de la 13.02.2009*).

De-a lungul ultimilor 3-4 ani piața de asigurări a Republicii Moldova a cunoscut o creștere semnificativă a numărului de brokeri de asigurare și s-a manifestat tot mai puternic interesul consumatorilor finali de servicii de asigurare față de serviciile prestate de intermediarii în asigurări. Dacă la 01 aprilie 2008 activau doar 10 brokeri ce dispuneau de licență, în prezent, conform datelor Comisiei Naționale a Pieței Financiare din Moldova, pe piața autohtonă de asigurări activează 77 brokeri de asigurare (reasigurare) ce dispun de licență (Fig.1).

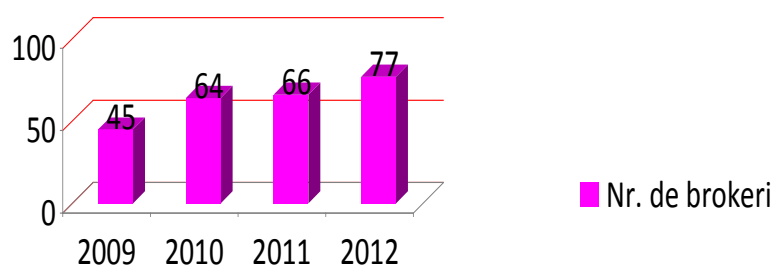


Fig.1. Numărul brokerilor în asigurări și/sau reasigurări pe piața de asigurări în Republica Moldova pentru perioada 2009- 2012.

Sursa: www.cnpf.md

Conform registrului brokerilor de asigurare și/sau reasigurare, la data de 31.12.2009 dețineau licențe pentru dreptul de a desfășura activitate de intermediere în asigurări și/sau reasigurări 45 de brokeri [2].

La finele anilor 2010, 2011 și 2012 numărul brokerilor ce activau pe piața de asigurări a constituit 64, 66 și 77, corespunzător. Numărul brokerilor de asigurare și/sau reasigurare a cunoscut o majorare mai puțin semnificativă în anul 2011, și anume: de la 64 brokeri la 66 brokeri.

Evoluția activității de brokeraj în asigurări în Republica Moldova în perioada anilor 2009–2012 este prezentată în figurile ce urmează.

În anul 2009 brokerii de asigurare au intermediat 16,65% din totalul primelor brute subscrise (PBS) pe piața de asigurări [2], ceea ce atestă o dezvoltare a activității brokerilor pe piața de asigurări pentru primii ani de activitate (Fig.2).

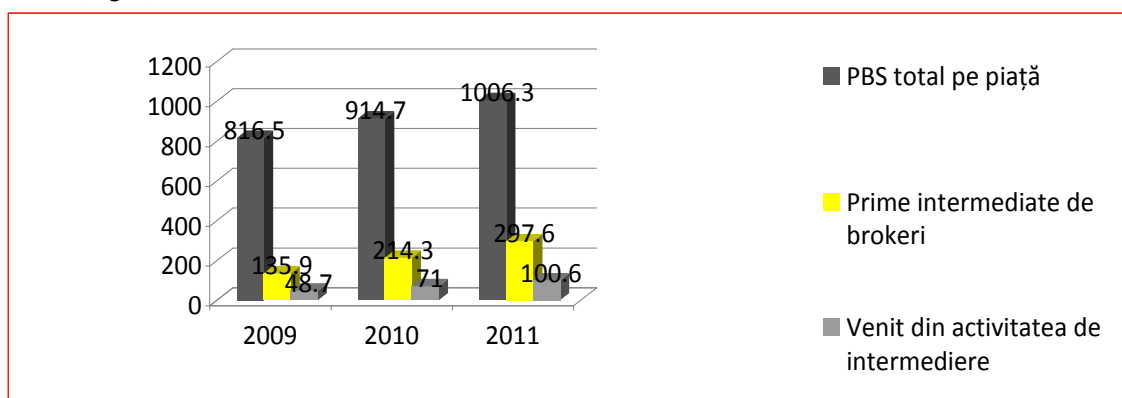


Fig.2. Primele de asigurări intermediare de brokeri în totalul PBS în perioada anilor 2009-2011, mil.lei

Sursa: www.cnpf.md

Din datele prezentate în Figura 2 observăm că pe parcursul perioadei de analiză 2009-2011 cota brokerilor în intermedierea primelor de asigurare a sporit, și anume: în anul 2010 (față de 2009) primele intermediare de brokeri au crescut cu 78,4 mil.lei, iar în 2011 (față de 2010) – cu 83,3 mil.lei. Acest lucru a sporit rolul brokerului ca verigă de bază în promovarea produselor de asigurare pe piața de asigurări din Republica Moldova. De asemenea, a sporit și venitul din activitatea de intermediere a brokerilor la valoarea cumulativă pe perioada 2009-2011.

Conform datelor din Figura 2 la sfârșitul trim.III al anului 2012 brokerii de asigurare și/sau reasigurare au intermediat 27,29% din totalul primelor de asigurare pe piață (o pondere considerabilă) [3].

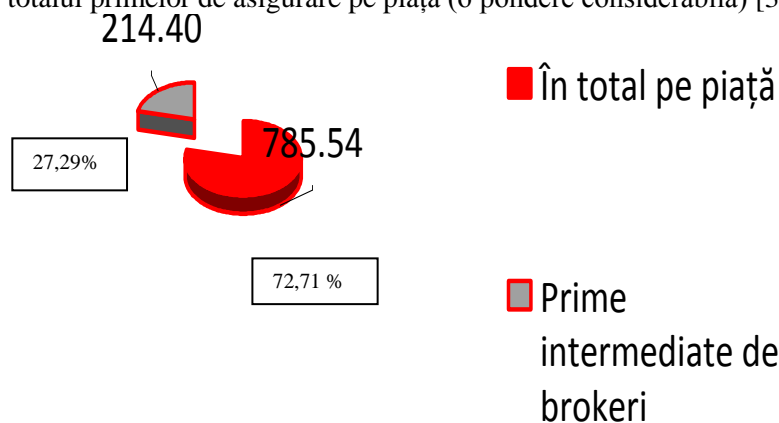


Fig.3. Primele de asigurări intermediare de brokeri în totalul PBS în trim.III 2012, mil.lei.

Sursa: www.cnpf.md

Modificarea structurii portofoliului pe piața de brokeraj în perioada anilor 2009-2011

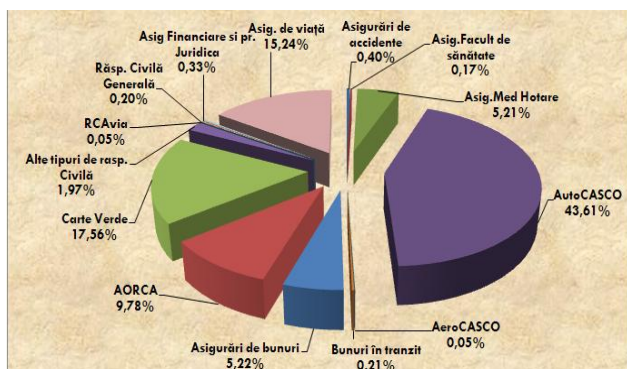


Fig.4. Portofoliul pe piața de brokeraj în asigurări, 2009.

Sursa: www.asigurare.md

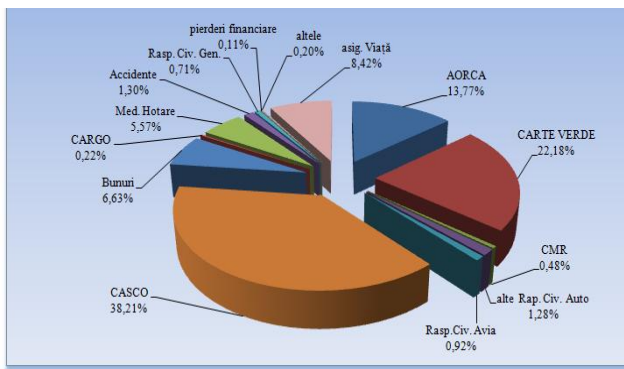


Fig.5. Portofoliul pe piața de brokeraj în asigurări, 2010.

Sursa: www.asigurare.md

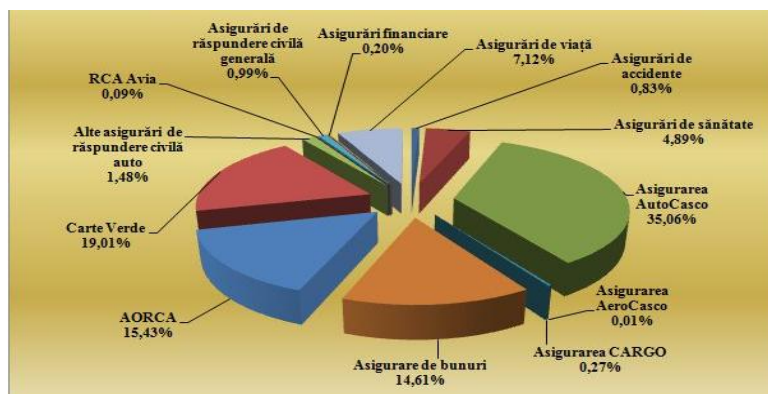


Fig.6. Portofoliul pe piața de brokeraj în asigurări, 2011.

Sursa: www.asigurare.md

În figurile 2,3 și 4 se evidențiază axarea activității brokerilor pe așa-numitele asigurări auto, iar ponderea cea mai mare din totalul primelor subscrise revine asigurării AutoCASCO (în 2009 – 43,61%, în 2010 – 38,21%, în 2011 – 35,06%).

Mai redusă este implicarea brokerilor în intermedierea primelor pe segmentul asigurărilor de bunuri (în 2009 – 5,22%, în 2010 – 6,63%, în 2011 – 14,61%), cota acestui tip de asigurare în portofoliul pieței de brokeraj pe parcursul anilor 2009-2011 fiind în creștere.

Comparând datele din Figura 3 cu cele din Figura 2, observăm o reducere a cotei asigurărilor CASCO în totalul asigurărilor în portofoliul pe piața de brokeraj în 2010 față de 2009 – cu 5,4 puncte procentuale; în schimb, ponderea asigurărilor Carte Verde a cunoscut o creștere cu 4,62 puncte procentuale în 2010 față de 2009, de asemenea a crescut și ponderea la intermedierea asigurărilor AORC – cu 3,99 puncte procentuale. În ceea ce privește intermedierea asigurărilor Carte Verde, situația în 2011 este inversă, cota acesteia în portofoliul pe piața de brokeraj fiind în reducere cu 3,17 puncte procentuale față de anul 2010. Cele menționate denotă caracterul obligatoriu al acestor 2 tipuri de asigurări.

Analizând figurile 2,3 și 4, observăm diminuarea pe parcursul perioadei 2009-2011 a cotei asigurărilor de viață intermediare de brokeri (de la 15,24% în 2009 la 7,12% în 2011).

Odată cu adoptarea Legii cu privire la asigurări a fost reglementată separat și activitatea brokerilor de asigurare, care până la intrarea în vigoare a prezentei legi nu era supusă licențierii.

Conform Legii cu privire la asigurări, intermediarii în asigurări includ: agenții de asigurare, agenții bancassurance și brokerii de asigurare, iar intermediarii în reasigurări sunt brokerii de reasigurare.

Agentul de asigurare este persoană fizică sau persoană juridică care desfășoară activitate profesională în baza mandatului acordat de asigurător, având dreptul să încheie, în numele și din contul asigurătorului, contracte de asigurare cu terții, conform condițiilor stipulate în contractul de mandat, fără să aibă calitate de asigurător, reasigurător, agent bancassurance sau de broker de asigurare/reasigurare.

Agentul bancassurance este banca comercială, asociația de economii și împrumut sau organizația de microfinanțare, care, în baza mandatului acordat de asigurător, este în drept să încheie în numele și din contul asigurătorului contracte de asigurare cu terții, conform condițiilor stipulate în contractul de mandat.

Brokerul de asigurare și/sau de reasigurare este persoana juridică înregistrată în Republica Moldova, care negociază pentru clienții săi încheierea de contracte de asigurare (reasigurare) și care prestează servicii de consultanță și inspecție de risc și acordă asistență pe durata derulării contractelor sau în legătură cu regularizarea daunelor, după caz [1].

Cerințe normative față de brokerul de asigurare și/sau reasigurare:

- ✓ Forma organizatorică societate cu răspundere limitată sau societate pe acțiuni.
- ✓ Capital social nu mai mic de 25 000 lei.
- ✓ Să dispună de un contract în vigoare de asigurare de răspundere civilă profesională de minimum 10 milioane lei pentru fiecare solicitare de daune și în valoare globală de 15 milioane de lei pe an pe totalitatea solicitărilor de daune.
- ✓ Să desfășoare doar activitate de broker de asigurare și/sau de reasigurare.
- ✓ Să păstreze și să pună la dispoziția CNPF, la cerere, registrele și înregistrările contabile cu privire la activitatea sa.
- ✓ Să aibă personal cu funcție de răspundere ce să corespundă criteriilor de pregătire și de experiență stabilite prin acte normative ale autorității de supraveghere, iar administratorul brokerului și personalul propriu cu atribuții de intermediere să dețină certificatul de calificare conform actelor normative în domeniu.
- ✓ Să țină Registrul asistenților în brokeraj, conform cerințelor înaintate de organul de supraveghere.

Cerințele înaintate societăților de brokeraj (dispunerea de licență, de contract de asigurare a răspunderii profesionale la o sumă însemnată, administratorul și personalul propriu cu atribuții de intermediere să dețină certificatul de calificare în asigurări obținut în condițiile actelor normative ale organului de supraveghere, raportarea periodică la CNPF a rezultatelor activității lor) au constituit prima etapă a unei selecții, care a avut ca efect dispariția unor intermediari de pe piața de asigurări a Republicii Moldova. Totuși, reglementarea activității brokerilor are și aspect benefic, dat fiind că favorizează: creșterea nivelului profesionist al brokerilor, o mai mare responsabilitate față de controlul intern și transparență, formarea infrastructurii informaționale, alinierea activității de intermediere la standarde de calitate mai înalte.

Brokerul activează ca un intermediar între client și asigurători, îndeplinind multiple funcții, care sunt prezentate în Figura 7.

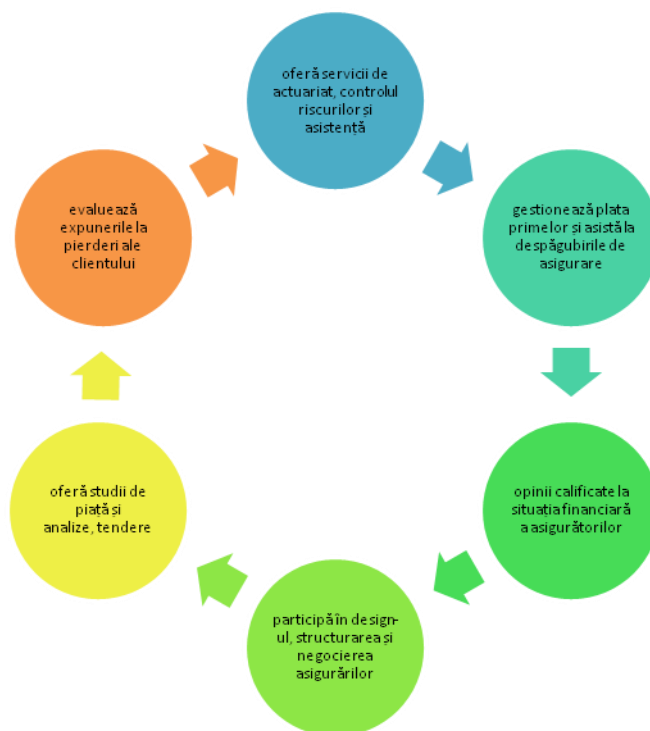


Fig.7. Funcțiile brokerului de asigurare la nivel internațional.

Sursa: www.ervax.com

La momentul actual activitatea intermediarilor și, în special, a brokerilor de asigurare din Republica Moldova întâmpină o serie de dificultăți, care constituie un impediment serios în calea dezvoltării stabile în domeniul de asigurări în general. Multe din societățile de brokeraj în asigurări sunt încă întreprinderi mici, cu personal redus și capacități financiare modeste.

Pe piețele mondiale de asigurare brokerii sunt partenerii de bază ai societăților de asigurare, cărora acestea din urmă le delegează o serie largă de împuterniciri, pe când la noi situația e diametral opusă.

În Occident unui asigurător îi revine zece brokeri, iar în Canada acest raport este de 83 de brokeri pentru un asigurător. La fel se prezintă situația privind cota deținută de brokeri – în unele țări cu piețe de asigurări dezvoltate brokerii le revine cca 70% din totalul primelor brute subscrise. Brokerii occidentali sunt companii cu rulaje de miliarde de dolari, cu tradiții serioase, care în activitatea lor pun accentul pe asigurări de răspundere civilă, profesionale, consulting în domeniul managementului de risc, administrarea activelor.

În Republica Moldova piața serviciilor de brokeraj este în formare, ea fiind extrem de neomogenă din punct de vedere metodologic și al experienței practice pe care o posedă brokerii locali. Totuși, brokerii de asigurare reprezintă veriga principală în promovarea și vânzarea produselor de asigurare.

Ponderea cea mai mare în structura veniturilor brokerilor europeni și americani o constituie serviciile de consulting, underwriting, iar brokerii din Moldova se axează în activitatea lor mai mult pe prestarea serviciilor de intermediere și pe vânzarea polițelor de asigurare și mai puțin prestează servicii de consulting, de risc management, underwriting, privind regularizarea cazurilor de asigurare în cadrul legal oferit.

Dezvoltarea activității brokerilor locali este frânată de mai mulți factori, printre care:

- Economia națională puțin dezvoltată – pe piață există mai puține riscuri majore și specifice, respectiv nu sunt dezvoltate asigurările care au nevoie de intervenția nemijlocită a intermediarilor în asigurări și activitatea acestora se axează mai mult pe intermedierea asigurărilor auto.
- În sursele de informare publicate datele referitoare la activitatea brokerilor lipsesc sau sunt incomplete.
- Cererea redusă de servicii de asigurare, în special de cele benevole.
- Brokerii se confruntă cu un deficit de personal calificat.

Nu pe ultimul plan este și relația brokerului cu asigurătorii. Pentru societățile de asigurări brokerii locali încă nu reprezintă parteneri stabili, loiali și previzibili. Și viceversa, brokerii se confruntă cu o atitudine de-

seori ostilă din partea unor asigurători, care refuză să-i accepte ca parteneri (deseori îi tratează ca pe concurenți).

Un pas important în ceea ce privește perfecționarea activității brokerilor a fost modificarea art.47 al Legii cu privire la asigurări [1] prin adăugarea unui alineat nou (alin.(3¹)), care prevede deschiderea și funcționarea conturilor bancare diferențiate: unul destinat activității curente a intermediarului și altul – pentru încasările și plățile făcute în numele său în contul asiguraților (reasiguraților), reprezentând prime sau despăgubiri/indemnizații de asigurare (reasigurare). Toate acestea au impus intermediarul în asigurări să suporte anumite cheltuieli suplimentare pentru deschiderea noului cont bancar, pentru adaptarea la noua modalitate de lucru cu încasările și plățile de mijloace bănești.

Conform modificărilor publicate în Monitorul Oficial din 2012, nr.149-154, față de intermediarii în asigurări se înaintază noi cerințe în ceea ce privește amenajarea sediului intermediarului, și anume: conform art.33 alin.(4) al Legii cu privire la asigurări, filiala/ subdiviziunea intermediarilor (precum și a asiguraților) trebuie să fie amplasată într-o încăpere înregistrată conform legislației, situată în clădire administrativă sau la parterul unei clădiri locative. Încăperea trebuie să fie dotată cu legătură telefonică, cu fax, aparat de casă cu memorie fiscală, computer cu conectare la rețeaua Internet, software destinat ținerii evidenței contabile și/sau statistice, safeu.

Un alt pas important spre dezvoltarea pieței de brokeraj în asigurări în Republica Moldova a fost crearea în 2009 a *Asociației Brokerilor de Asigurare-Reasigurare*, al cărei scop primordial este consolidarea cooperării între intermediarii în asigurări, protecția intereselor membrilor săi, formarea și susținerea statutului profesionist al brokerilor de asigurare și/sau reasigurare, precum și protecția intereselor consumatorilor serviciilor de asigurare [7].

Întemeierea acestei Asociații a intensificat colaborarea brokerilor cu societățile de asigurări și cu autoritatea de supraveghere a activității de asigurări în ceea ce privește pregătirea bazei legislative și tehnice în domeniul asigurărilor.

În perioada 2009-2012, conform datelor anterioare, activitatea brokerilor de asigurare și/sau reasigurare a cunoscut o dezvoltare sporită, la care au contribuit următorii factori:

1. Maturizarea pieței de asigurări în Republica Moldova prin perfecționarea legislației în vigoare.
2. Creșterea numărului de brokeri pe piața de asigurări.
3. Creșterea cererii la serviciile de asigurare, îndeosebi la cele obligatorii, când brokerii propun achiziționarea polițelor de asigurare în condiții cât mai avantajoase.
4. Intensificarea relațiilor dintre brokeri și companiile de asigurări, cele din urmă înțelegând faptul că brokerii reprezintă o forță însemnată de promovare a vânzărilor produselor de asigurări.
5. Crearea în 2009 a Asociației Brokerilor de Asigurare-Reasigurare, care a consolidat interesele și poziția pe piață a brokerilor- membri.
6. Diversificarea portofoliului brokerilor – aceasta constituind o posibilitate de a intermedia diverse tipuri de asigurare, ceea ce a condus la creșterea volumului de prime de asigurare intermediare.
7. Creșterea propriei rețele de vânzări.



În baza studiului realizat se poate concluziona că *brokerul de asigurare reprezintă motorul dezvoltării industriei în materie de asigurări, este instrumentul de asigurare a bunăstării cetățenilor!*

În ultimii ani activitatea brokerilor de asigurare și/sau reasigurare pe piața de asigurări din Republica Moldova se dezvoltă: crește numărul acestora pe piață, se diversifică portofoliul de asigurări al acestora și se ridică calitatea serviciilor acordate, se majorează volumul de prime de asigurare intermediare de aceștia. Totuși, acești actori pe piața de intermediere întâmpină încă multe probleme în activitatea lor, multe din care apar din cauza că legislația Republicii Moldova privind activitatea de

brokeraj în asigurări este incompletă și constrângătoare, iar competențele, funcțiile și rolul brokerului sunt vag determinate.

În scopul soluționării problemelor menționate anterior *se propune*: eliminarea neclarităților, imperfecțiunilor în legislația din domeniu, ceea ce va permite brokerilor să presteze toată gama de servicii de asigurare practicate de asigurații, dând dovadă de o calitate înaltă și profesionalism.

De asemenea, necesită a fi elaborat un mecanism care să protejeze dreptul intermediarilor asupra portofoliului de clienți deja format sau în proces de formare, în relațiile lor cu societățile de asigurări, ceea ce va exclude practicile concurenței neloiale.

Concomitent, acești jucători pe piața de asigurări vor contribui la crearea unei culturi de colaborare în parteneriat: *asigurat-broker-asigurator*.



Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurări, nr.407-XVI, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova la 21.12.2006. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2007, nr.47-49/213, cu modificările ulterioare.
2. www.cnpf.md/Raport anual CNPF 2009 – 2011
3. www.cnpf.md/Buletin Trimestrial T/3 – 2012
4. www.asigurare.md
5. www.fmd.md
6. www.ervax.com/ „Brokerii de asigurare: prezent și viitor”/revista „Standard Financiar” Aprilie, 2008.
7. www.abar.md

Prezentat la 30.04.2013