STUDIA UNIVERSITATIS MOLDAVIAE

Revistă Ştiinţifică a Universităţii de Stat din Moldova, 2013, nr.7(67)

BROKERUL – VERIGA PRINCIPALĂ ÎN PROMOVAREA PRODUSELOR DE ASIGURARE

Cristina DOLGHI, Luminița ŞERBAN

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 intermedieri 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 descentralised. Among these, the most known were the Travel agencies, and then the liders 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 şi asiguraţi”.
(Doru-Claudian Frunzulică, CSA România)

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

În condiţiile de instabilitate economico-financiară şi de risc sporit se intensifică necesitatea de protejare a proprietăţii patrimoniale, deci creşte cererea la produsele de asigurare şi concomitent apare necesitatea sporirii calităţii şi eficientizării pieţei asigurărilor. Un pas important în acest sens este apariţia unor noi participanţi la acest segment [5]. Dezvoltarea pieţei de brokeraj în asigurări joacă rolul central în distribuirea produselor de asigurare şi reasigurare.

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

Odată cu adoptarea legii sus-menţionate, care a înaintat un şir de cerinţe faţă de intermediarii în asigurări, a apărut o speranţă că acest sector al pieţei de asigurări se va dezvolta în continuare şi vor activa doar societăţi caracterizate prin profesionalism şi calitate a serviciilor prestate.

Piaţa de brokeraj în asigurări este un sector tânăr pe piaţa financiară nebancară, cu tendinţe de dezvoltare, care ar putea aduce un aport imens la dezvoltarea întregii economii a ţării.

Unele dintre principalele sarcini pe care le îndeplineşte brokerul pe piaţa de asigurări sunt:

- ✓ Evaluarea permanentă a cererii pentru serviciile de asigurare, precum şi oferta de astfel de servicii pe piaţa asigurărilor, astfel reprezentând un „mediator” între asigurat şi asigurător, puntea dintre aceştia, participând la stabilirea raportului asigurat–asigurător, convenabil pentru ambele părţi.
- ✓ Brokerul de asigurare în multe cazuri contribuie la gestionarea riscurilor în asigurări de toate formele.
- ✓ Brokerul de asigurare contribuie la dezvoltarea pieţei de asigurări şi la consolidarea transparenţei pe această piaţă, precum şi la perfecţionarea acesteia.

La baza funcţionării eficiente a pieţei de asigurări stă corelarea intereselor consumatorilor şi prestatorilor produselor de asigurare. În acest sens, activitatea brokerilor pe piaţa de asigurări reprezintă un „catalizator” al concurenţei pe această piaţă şi o garanţie a respectării intereselor asiguraţilor şi 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 creştere semnificativă a numărului de brokeri de asigurare şi 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).

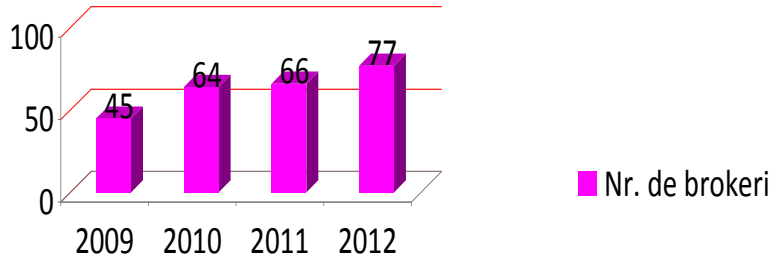


Fig.1. Numărul brokerilor în asigurări şi/sau reasigurări pe piața de asigurări în Republica Moldova pentru perioada 2009- 2012.

Sursa: www.cnpf.md

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

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

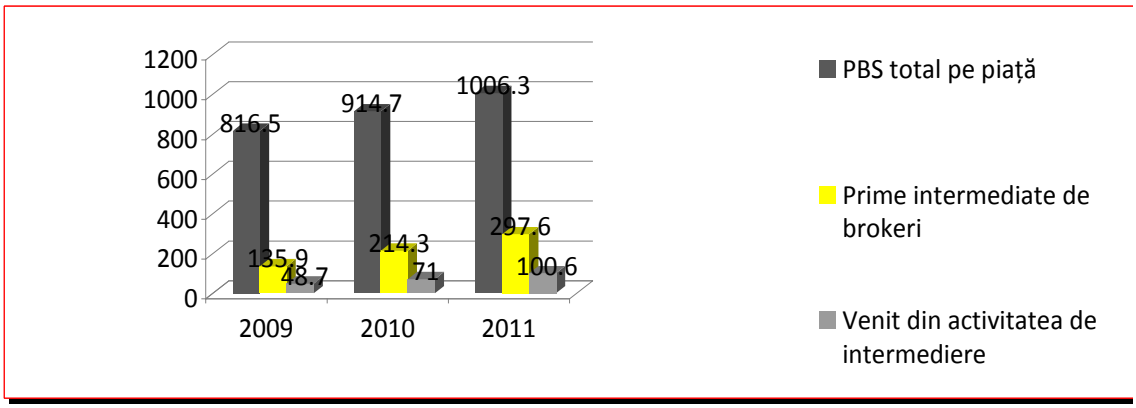


Fig.2. Primele de asigurări intermediate de brokeri în totalul PBS în perioada anilor 2009-2011, mil.lei

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, şi anume: în anul 2010 (faţă de 2009) primele intermediate de brokeri au crescut cu 78,4 mil.lei, iar în 2011 (faţă de 2010) – cu 83,3 mil.lei. Acest lucru a sporit rolul brokerului ca verigă de bază în promovarea produselor de asigurare pe piaţa de asigurări din Republica Moldova. De asemenea, a sporit şi venitul din activitatea de intermediere a brokerilor la valoarea cumulativă pe perioada 2009-2011.

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

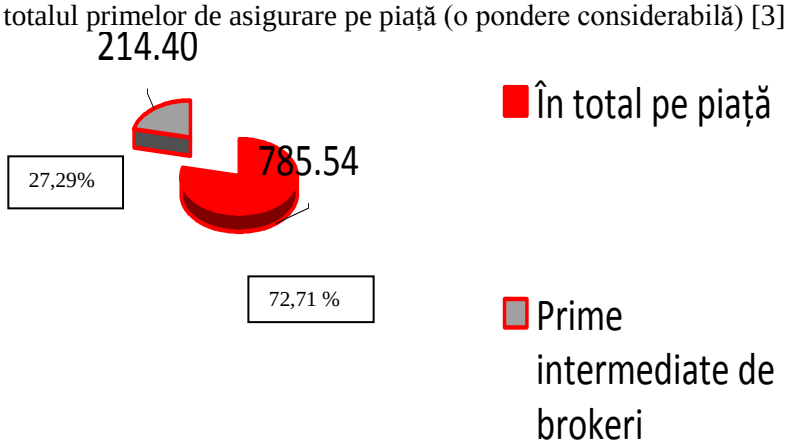


Fig.3. Primele de asigurări intermediate de brokeri în totalul PBS în trim.III 2012, mil.lei.

Sursa: www.cnpf.md

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

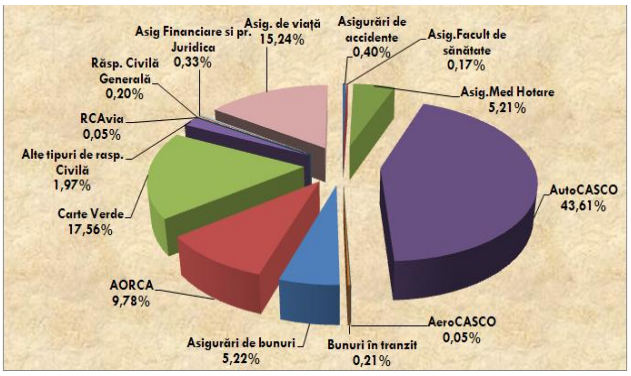


Fig.4. Portofoliul pe piaţa de brokeraj în asigurări, 2009.

Sursa: www.asigurare.md

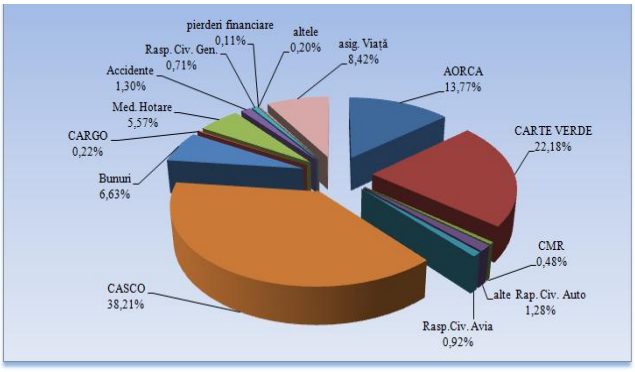


Fig.5. Portofoliul pe piaţa de brokeraj în asigurări, 2010.

Sursa: www.asigurare.md

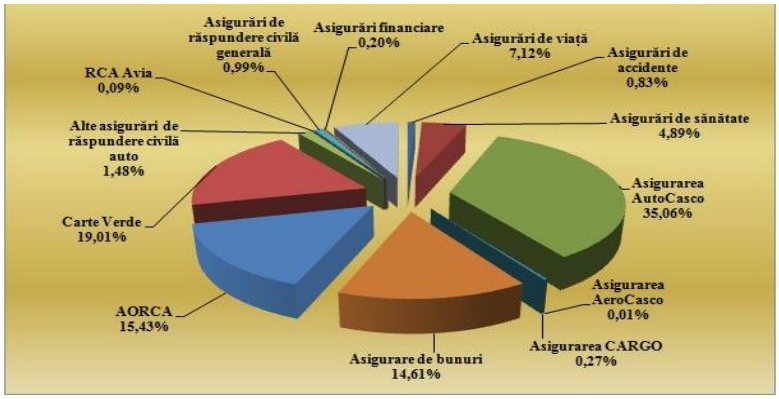


Fig.6. Portofoliul pe piaţa de brokeraj în asigurări, 2011.

Sursa: www.asigurare.md

În figurile 2,3 şi 4 se evidenţiază axarea activităţii brokerilor pe aşa-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 pieţei de brokeraj pe parcursul anilor 2009-2011 fiind în creştere.

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

Analizând figurile 2,3 şi 4, observăm diminuarea pe parcursul perioadei 2009-2011 a cotei asigurărilor de viaţă intermediate 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 şi activitatea brokerilor de asigurare, care până la intrarea în vigoare a prezentei legi nu era supusă licenţierii.

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

Agentul de asigurare este persoană fizică sau persoană juridică care desfăşoară activitate profesională în baza mandatului acordat de asigurător, având dreptul să încheie, în numele şi din contul asigurătorului, contracte de asigurare cu terţii, conform condiţiilor 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, asociaţia de economii şi împrumut sau organizaţia de microfinanţare, care, în baza mandatului acordat de asigurător, este în drept să încheie în numele şi din contul asigurătorului contracte de asigurare cu terţii, conform condiţiilor stipulate în contractul de mandat.

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

Cerinţe normative faţă de brokerul de asigurare şi/sau reasigurare:

- ✓ Forma organizatorică societate cu răspundere limitată sau societate pe acţiuni.
- ✓ Capital social nu mai mic de 25 000 lei.
- ✓ Să dispună de un contract în vigoare de asigurare de rădpundere civilă profesională de minimum 10 milioane lei pentru fiecare solicitare de daune şi în valoare globală de 15 milioane de lei pe an pe totalitatea solicitărilor de daune.
- ✓ Să desfăşoare doar activitate de broker de asigurare şi/sau de reasigurare.
- ✓ Să păstreze şi să pună la dispoziţia CNPF, la cerere, registrele şi înregistrările contabile cu privire la activitatea sa.
- ✓ Să aibă personal cu funcţie de răspundere ce să corespundă criteriilor de pregătire şi de experienţă stabilite prin acte normative ale autorităţii de supraveghere, iar administratorul brokerului şi personalul propriu cu atribuţii de intermediere să deţină certificatul de calificare conform actelor normative în domeniu.
- ✓ Să ţină Registrul asistenţilor în brokeraj, conform cerinţelor înaintate de organul de supraveghere.

Cerinţele înaintate societăţilor de brokeraj (dispunerea de licenţă, de contract de asigurare a răspunderii profesionale la o sumă însemnată, administratorul şi personalul propriu cu atribuţii de intermediere să deţină certificatul de calificare în asigurări obţinut în condiţiiile actelor normative ale organului de supraveghere, raportarea periodică la CNPF a rezultatelor activităţii lor) au constituit prima etapă a unei selecţii, care a avut ca efect dispariţia unor intermediari de pe piaţa de asigurări a Republicii Moldova. Totuşi, reglementarea activităţii brokerilor are şi aspect benefic, dat fiind că favorizează: creşterea nivelului profesionist al brokerilor, o mai mare responsabilitate faţă de controlul intern şi transparenţă, formarea infrastructurii informaţionale, alinierea activităţii de intermediere la standarde de calitate mai înalte.

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

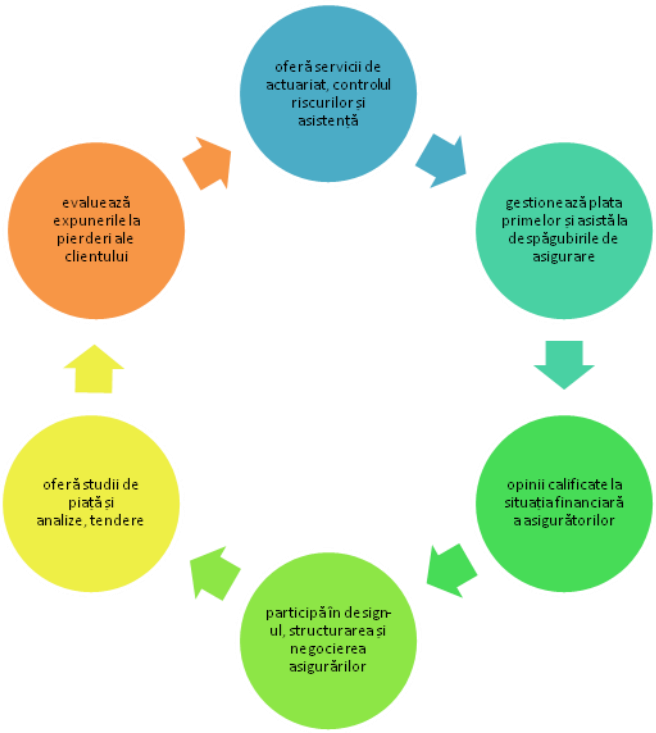


Fig.7. Funcţiile brokerului de asigurare la nivel internaţional.

Sursa: www.ervax.com

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

Pe pieţele mondiale de asigurare brokerii sunt partenerii de bază ai societăţilor de asigurare, cărora acestea din urmă le delegează o serie largă de împuterniciri, pe când la noi situaţia 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 situaţia privind cota deţinută de brokeri – în unele ţări cu pieţe de asigurări dezvoltate brokerilor le revine cca 70% din totalul primelor brute subscrise. Brokerii occidentali sunt companii cu rulaje de miliarde de dolari, cu tradiţii serioase, care în activitatea lor pun accentul pe asigurări de răspundere civilă, profesionale, consulting în domeniul managementului de risc, administrarea activelor.

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

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

Dezvoltarea activităţii brokerilor locali este frânată de mai mulţi factori, printre care:

- Economia naţională puţin dezvoltată – pe piaţă există mai puţine riscuri majore şi specifice, respectiv nu sunt dezvoltate asigurările care au nevoie de intervenţia nemijlocită a intermediarilor în asigurări şi 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 şi relaţia brokerului cu asigurătorii. Pentru societăţile de asigurări brokerii locali încă nu reprezintă parteneri stabili, loiali şi previzibili. Şi 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 priveşte perfecționarea activității brokerilor a fost modificarea art.47 al Legii cu privire la asigurări [1] prin adăugarea unui alineat nou (alin.(3^1)), care prevede deschiderea şi funcționarea conturilor bancare diferențiate: unul destinat activității curente a intermediarului şi altul – pentru încasările şi 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 şi plățile de mijloace băneşti.

Conform modificărilor publicate în Monitorul Oficial din 2012, nr.149-154, față de intermediarii în asigurări se înaintează noi cerințe în ceea ce priveşte amenajarea sediului intermediarului, şi anume: conform art.33 alin.(4) al Legii cu privire la asigurări, filiala/ subdiviziunea intermediarilor (precum şi a asigurătorului) trebuie să fie ampalsată 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 şi/sau statistice, safeu.

Un alt pas important spre dezvoltarea pietei 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 şi susținerea statutului profesionist al brokerilor de asigurare şi/sau reasigurare, precum şi protecția intereselor consumatorilor serviciilor de asigurare [7].

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

În perioada 2009-2012, conform datelor anterioare, activitatea brokerilor de asigurare şi/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. Creşterea numărului de brokeri pe piața de asigurări.
3. Creşterea 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 şi 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 şi 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 creşterea volumului de prime de asigurare intermediate.
7. Creşterea 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 şi/sau reasigurare pe piața de asigurări din Republica Moldova se dezvoltă: creşte numărul acestora pe piață, se diversifică portofoliul de asigurări al acestora şi se ridică calitatea serviciilor acordate, se majorează volumul de prime de asigurare intermediate de aceştia. Totuşi, aceşti 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 şi constrângătoare, iar competențele, funcțiile şi 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 asigurători, dând dovadă de o calitate înaltă şi 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, aceşti 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 şi viitor”/revista „Standard Financiar” Aprilie, 2008.
7. www.abar.md

Prezentat la 30.04.2013