

Risc Consult

Buletin informativ editat de Marsh s.r.l.



Marsh s-a mutat în Șoseaua Nordului

Ca urmare a creșterii semnificative în ultimii ani a operațiunilor Marsh în România, începând cu 1 martie 2004 activitatea Marsh se desfășoară într-un nou sediu, situat pe Șoseaua Nordului 24-26, la etajul 1 al unei noi clădiri de birouri.

Tot începând cu 1 martie 2004, noile noastre numere de telefon și fax sunt:

Telefon: 232 18 74; 232 20 04;
232 19 24

Fax: 232 21 02

Pentru detalii suplimentare sau întrebări nu ezitați să ne contactați.



Din cuprins

- 1 Marsh s-a mutat în Șoseaua Nordului
- 1 Managementul de risc într-o Uniune Europeană lărgită
- 4 Tendințe pe piața muncii: "Employee Benefits"
- 6 Rezultate financiare MMC
- 7 Marsh & McLennan Companies vor achiziționa Kroll Inc.

Managementul de risc într-o Uniune Europeană lărgită

Programele de management de risc bine concepute și bine implementate sunt o sursă de avantaj concurențial pentru firmele din Uniunea Europeană.

Se pot reduce costurile de exploatare, se pot îmbunătăți calitatea și fiabilitatea produselor și se poate spori productivitatea angajaților. Includerea a zece noi țări în Uniunea Europeană (UE), în luna mai a acestui an, va avea implicații pentru toate companiile din UE în fiecare din aceste domenii. Gilbert

Van den Eynde, de la firma de servicii de risc și asigurări Marsh, a examinat potențialul impact al extinderii asupra riscurilor și prezintă patru zone cheie de risc care ar putea face diferența între succes și eșec pentru firmele din noua Uniune Europeană extinsă.

Date legate de extindere	
Populația UE	Crește cu 20%, atingând 447 mil. de locuitori
Teritoriul	Crește cu 25%
PIB	Crește cu doar 4,5%
PIB mediu pe cap de locuitor	Scade cu 13%
Numărul de țări membre	Crește de la 15 la 25
Țările candidate	Peste 250 de directive UE de implementat

Vă redăm în continuare principalele sale concluzii:

Provocarea schimbării

Extinderea UE este deja o realitate; zece noi state au devenit membre UE de la 1 mai 2004, opt dintre acestea provenind din Europa Centrală și de Est, respectiv Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia și Slovenia. Comunitatea de afaceri din țările candidate la aderare a fost unul dintre cei mai entuziaști sprijinitori ai extinderii, fiind atrasă de perspectiva unei piețe integrate cu 450 de milioane de clienți, de potențialul unei creșteri economice mai rapide în țările incluse în extindere și de beneficiile unei legislații coerente în toată UE.

“Cu toate beneficiile pe care le aduce, lărgirea Uniunii Europene ar putea crește costul total al riscului în Europa Centrală și de Est. În special acele companii care nu își iau măsurile necesare pentru a acoperi riscurile nou apărute datorită accederii țării lor la UE vor avea de-a face cu creșteri semnificative ale cheltuielilor și un pericol sporit de insolvență.”

Jeffrey Manners, CEO Marsh Central and Eastern Europe/CIS

Extinderea este asociată cu oportunități semnificative, dar și cu riscuri semnificative. Va exista o concurență sporită între statele

membre UE actuale și noii veniți. Conformarea cu noile legi introduse pentru alinierea legislației naționale cu acquis-ul comunitar va fi dificilă și costisitoare, dar costurile neconformării ar putea fi și mai mari. Costul muncii în țările care aderă ar putea crește, erodând o sursă cheie de avantaj concurențial. Într-un termen mai lung, calea spre “grupul Euro” poate duce la aprecierea monedelor naționale și la oportunități reduse de export pentru companii în regiunea Europei Centrale și de Est (ECE). Pentru statele membre actuale, comerțul cu noii membri, procesele de fabricație și lanțurile de aprovizionare vor trebui probabil revizuite și vor trebui rezolvate probleme legate de conducerea corporațiilor și continuitatea afacerilor.

Aceste riscuri sunt deosebit de amenințătoare pentru companiile locale. Companiile multinaționale au deja o cunoaștere și o respectare suficientă a legislației UE, cele mai multe având programe de management de risc și profile de asigurări adaptate nivelului propriu de risc. Companiile din centrul și estul Europei, în special cele care nu au avut relații stabilite cu Uniunea actuală, se confruntă cu o curbă de învățare mult mai abruptă.

Până în prezent, firmele din regiunea ECE nu au arătat o prea mare grabă în a se pregăti pentru potențialele probleme legate de extindere. Un studiu recent realizat de Eurochambres a arătat că numai 10% din companiile din regiune

declară că sunt pe deplin informate cu privire la noua legislație care le va afecta activitatea. În timp ce 60% din companii sunt în general optimiste privind capacitatea de a exploata oportunitățile create de extindere, numai 8% din programele acestor companii de conformare cu legislația UE au fost finalizate până la 1 mai 2004. Jumătate din toți respondenții nici măcar nu începuseră pregătirile de conformare la începutul anului 2003.

Patru zone critice de risc

În opinia autorului, există patru zone cheie de risc în care problemele legate de alinierea legislației naționale la legislația UE sunt substanțiale, iar costurile potențiale ale neconformării sau ale unui management necorespunzător al riscurilor sunt semnificative.

1. Răspunderea pentru produse și protecția consumatorului

Legislația UE privind protecția consumatorului și a sănătății include 14 directive, de la Răspundere pentru produse la Publicitate. Nici unul dintre noile state membre nu beneficiază de o perioadă de tranziție pentru implementarea legislației.

În baza acestor directive, fabricanții sunt răspunzători pentru daunele cauzate de orice aspect al produsului. Dacă fabricantul nu poate fi identificat, fiecare furnizor, indiferent de situarea geografică sau originea produsului, devine răspunzător.

O directivă UE revizuită privind siguranța produselor este deja în vigoare (de la 15 ianuarie 2004) și se aplică tuturor țărilor care au aderat.

Legislația UE privind alimentele include reguli generale de igienă și control, etichete, aditivi și ambalare care diferă în mare măsură de regulile locale din noile state mem-

bre. Din nou, orice comerciant care obține produse din noile state membre poate fi tras la răspundere dacă se constată că produsele nu sunt conforme cu legislația UE.

Printre întrebările cheie pentru companiile implicate în producerea sau obținerea de produse din noile state membre se numără următoarele: Cum vor face față companiile din noile state membre cu obligațiile de retragere a produselor, cu care nu sunt familiarizate? Cum ar trebui să își monitorizeze și gestioneze companiile riscul de răspundere pentru produse? Ce investiții sunt necesare pentru modernizarea fabricilor locale de alimente la standarde UE?

2. Sănătate și siguranță / Protecția angajaților

Acquis-ul comunitar stabilește un cadru legal foarte complex, cuprinzând peste 40 de directive pentru toate ramurile industriale și pentru domeniul serviciilor. De exemplu, se vor crea organisme naționale judiciare și administrative pentru a monitoriza și înregistra reclamațiile angajaților. Răspunderea angajatorilor va crește la nivelul statelor membre UE, o creștere de prețuri care va fi aproape sigur inclusă în costul oricărui produs final sau serviciu, erodând astfel orice avantaj de preț obținut prin furnizarea de produse din regiunea respectivă.

Un studiu realizat în 2001 de Fundația Europeană pentru Îmbunătățirea Condițiilor de Viață și de Muncă a arătat că există diferențe majore între membrii UE și statele candidate în acest domeniu. De exemplu, 40% din lucrătorii din statele candidate consideră că sănătatea și siguranța lor sunt în pericol la locul de muncă față de doar 17% din lucrătorii din UE.

3. Răspundere de mediu

Conformarea cu acquis-ul de mediu va necesita o investiție estimată la

120 miliarde Euro pentru țările care au aderat în 2004 și pentru viitoarele țări candidate, Bulgaria și România.

În multe cazuri, acquis-ul va impune standarde mai stricte privind emisiile de substanțe periculoase și practicile de gestionare a deșeurilor privind manipularea și destinația finală a tuturor tipurilor de deșeuri.

Industria grea, cum ar fi cea chimică, energetică și metalurgică se va confrunta cu cerințele stricte de autorizare pentru controlul poluării specificate în Directiva Integrată pentru Prevenirea și Controlul Poluării, iar costurile conformării vor fi ridicate.

Legislația de mediu este o țintă în mișcare, iar schimbările care urmează a fi aduse regulilor includ:

- Directiva de Răspundere de Mediu, care ar putea spori semnificativ răspunderea pentru activitățile ce cauzează contaminarea și deteriorarea resurselor naturale;
- Directiva pentru Substanțele Chimice, care prevede procese de înregistrare și evaluare de siguranță pentru întreprinderile care comercializează mai mult de 1 tonă de produse chimice pe an.

4. Răspunderea directorilor și administratorilor (D&O)

Conștientizarea publică a răspunderii conducerii superioare pentru acțiunile companiei a crescut

brusc după o serie de mari scandaluri corporative care au avut loc în 2002 și 2003.

Planul de Acțiune pentru Servicii Financiare al UE intenționează să creeze o piață integrată de capital a UE până în 2005, care este și termenul limită pentru introducerea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. De asemenea, UE își reevaluează liniile directoare pentru guvernanta corporativă. Este de așteptat o examinare mai atentă a acționarilor și o supraveghere a directorilor companiilor cotate din Europa Centrală și de Est.

Nerespectarea legislației UE va lăsa directorii de companie din regiunea ECE mai vulnerabili la acțiuni în justiție și acțiuni de impunere. Conștientizarea drepturilor consumatorului și ale angajatului va întări și mai mult această tendință. De aici, rezultă o serie de întrebări:

Vor crește primele de asigurare (D&O) în regiunea ECE? Care va fi impactul acestui lucru asupra comerțului transfrontalier? Sunt managerii firmelor locale vulnerabili la acțiuni în justiție intentate de oriunde din UE?

De ce sunt importante aceste probleme?

Înțelegerea și tratarea acestor

(Continuare în pagina 5)



Tendințe pe piața muncii: Employee Benefits

Programele de tip **Employee Benefits** (beneficiile acordate angajatului) se constituie într-un puternic stimulent pentru angajați și familiile acestora. Din ce în ce mai multe companii apelează la acest pachet de beneficii suplimentare pentru a-și motiva angajații.

Ce reprezintă planul de salarizare și Employee Benefits?

Prin plan de salarizare se înțelege în primul rând **remunerarea** (saliul), ca fiind categoria cea mai importantă de obligații pe care angajatorul o are față de un angajat. A trecut însă vremea când aceasta era singura formă de plată către angajați. Evoluția pieței de muncă și a legislației a impus oferirea de către angajator a unui pachet suplimentar de avantaje (*Employee Benefits*), cum ar fi: planuri de pensii, masa subvenționată, reduceri de preț la produsele/serviciile companiei etc.

Un plan de salarizare poate fi evaluat numai dacă este considerat ca un sistem prin care compania își planifică modul în care:

- își atrage angajații coresponsători planurilor strategice;
- își păstrează angajații cheie;
- îi recompensează pe angajați pentru realizări, efortul depus, loialitate, experiență;
- îi motivează pe angajați să muncească la întrega lor capacitate.

Programele de tip Employee Benefits sunt avantaje oferite angajaților de către angajator.

Acestea pot cuprinde:

- instrumente de protecție pentru angajați și familiile lor în cazul unor dificultăți financiare cauzate de boli, invaliditate sau deces;
- venituri suplimentare în cazul ieșirii la pensie;
- un program special de concedii;
- programe de dezvoltare

personală etc.

În general, beneficiile sunt oferite fără posibilitatea de negociere din partea angajatului. În extrem de puține cazuri, angajatului i se permite să aleagă, pe baza unui sistem gen "meniu", seria de beneficii preferate la care are dreptul, până la atingerea unui plafon impus de companie.

Tipuri de Employee Benefits

Din punctul de vedere al angajatorului, putem împărți beneficiile angajatului în trei mari categorii:

- beneficii bazate pe produse de asigurare;
- beneficii bazate pe produse bancare;

- alte beneficii.

Beneficii bazate pe produse de asigurare

- Planuri de pensii;
- Asigurări de accidente;
- Asigurări de viață;
- Asigurări medicale private.

Beneficii bazate pe produse bancare

- Credite (rate/leasing) în vederea achiziționării de locuințe, mașini, calculatoare etc.;
- Ipoteци cu cost redus.

Alte beneficii

- Mese subvenționate/bonuri valorice;
- Training specializat, programe de



- dezvoltare personală (ex: MBA);
- Mașină de serviciu;
- Locuință de serviciu;
- Prime de concediu;
- Abonamente la servicii de sport și fitness;
- Bilete la spectacole/prezentări profesionale;
- Forme de recunoaștere (diplome, trofee, excursii etc.);
- Sisteme de participare la profit;
- Drept de preempțiune la cumpărarea acțiunilor firmei angajatoare;
- Consiliere prepensionare;
- Consiliere în caz de disponibilizare.

Employee Benefits: cost sau investiție?

Orice entitate orientată spre obținere de profit face plăți din două motive:

- acoperirea unor costuri de întreținere;
- investiții.

Costurile de întreținere sunt acele cheltuieli care asigură susținerea activității la standarde acceptabile. În lipsa acestor cheltuieli, activitatea ar avea de suferit și ar

înceta, în cele din urmă. Făcând aceste cheltuieli, compania nu va prospera și nici nu se va dezvolta. Încetând însă a le face, cu siguranță va avea de pierdut.

Exemple sunt extrem de numeroase: gândiți-vă doar la factura de curent electric, apa curentă și chirie.

Cu investițiile lucrurile stau altfel. **Investițiile** se fac fie cu scopul de achiziționare a unor active (noi unități de producție, noi specialiști, noi tehnologii), fie pentru creșterea performanței celor vechi: modernizarea liniilor de producție, upgradarea tehnicii de calcul, instruirea specialiștilor. Investițiile susținute de strategia potrivită reprezintă condițiile obținerii competitivității.

Un program de *Employee Benefits* este o investiție sau un cost de întreținere? Depinde de situație. Dacă angajații cheie, pentru care firma plătește beneficiile, reprezintă unul dintre avantajele competitive pe care le are compania, atunci vorbim de o investiție (performanța obținută pe termen lung valorează mai mult

decât de exemplu suma plătită sub formă de contribuție la un fond privat de pensii). Dacă însă existența unui astfel de program nu rezolvă problemele legate de retenția și atragerea angajaților cheie, atunci vorbim de un cost, și decizia menținerii acestuia depinde de posibilele efecte ale neefectuării lui.

Fiecare companie trebuie să concureze, într-o măsură mai mare sau mai mică, pe piața forței de muncă. Cu cât cerințele domeniului respectiv sunt mai specifice și abilitățile necesare mai greu de găsit, cu atât mai acerbă va fi competiția pentru găsirea, atragerea și păstrarea angajaților cheie.

Într-o piață cu un număr limitat de specialiști, orice plus în atragerea și menținerea angajaților cheie înseamnă un minus pentru concurență, sau invers. O companie care face economii în privința pachetului de *Employee Benefits* pe care îl oferă angajaților cheie, considerându-l un cost de întreținere, nu face altceva decât să-și submineze pe termen lung șansele de dezvoltare pe o piață competitivă. ■

Managementul de risc într-o Uniune Europeană lărgită

(Urmare din pagina 3)

patru zone de risc este esențială pentru societățile care vor să se protejeze împotriva riscului de neconformitate și să reducă la minim impactul schimbărilor viitoare ale reglementărilor. Un bun management al riscului nu înseamnă numai prevenirea dezastrelor, putând fi și o sursă de avantaj concurențial. Firmele cu un bun management de risc sunt candidați atractivi pentru investiții și pentru achiziție, iar companiile cu o înțelegere clară a veniturilor ajustate pentru risc au o probabilitate mai mare de a crea o valoare

sustenabilă. Printre beneficiile aduse de extindere, un mai bun management al riscului ar putea fi unul dintre cele mai importante.

Despre Marsh

Marsh, liderul mondial în domeniul serviciilor de risc și asigurări, are 38.000 de angajați și venituri anuale de 6,9 miliarde USD. Firma oferă consiliere și capacități de tranzacții clienților din peste 100 de țări. Marsh este o unitate a Marsh & McLennan Companies (MMC), o firmă globală de servicii profesionale cu cca 60.000 de angajați și venituri anuale de peste 11 miliarde USD.

În Europa, Marsh oferă clienților avantaje unice în satisfacerea necesităților legate de managementul de risc și asigurări. Acest avantaj este dublu: o rețea completă de birouri proprii și cea mai mare forță de experți profesioniști în asigurări. Marsh este singurul broker cu o rețea în totalitate proprie, permițând servicii pentru clienți la un standard consecvent de înaltă calitate. Personalul nostru are capacitatea și experiența necesare pentru a funcționa în mediul social, politic, cultural și comercial al fiecărei țări. ■

Rezultate financiare MMC

La sfârșitul lunii aprilie, Marsh & McLennan Companies, Inc. (MMC) a raportat rezultatele financiare pentru trimestrul încheiat la 31 martie 2004.

Veniturile consolidate au înregistrat o creștere de 13 procente, ajungând la 3,2 miliarde \$ față de 2,9 miliarde \$ în primul trimestru al anului 2003.

Venitul net a crescut până la 446 milioane \$, iar veniturile pe acțiune au crescut la 0,83\$.

Rezultatele includ decontările de reglementare cu Putnam, anunțate în prealabil, care nu sunt deductibile fiscal, cheltuielile de disponibilizare și cele legate de problemele de reglementare. Acestea au fost compensate parțial de decontarea definitivă de asigurare legată de catastrofa de la World Trade Center. Aceste repere au redus venitul net pentru trimestru cu 59 milioane \$ și veniturile pe acțiune cu 0,11\$. În primul trimestru al anului 2003, venitul net și veniturile pe acțiune au fost de 443 milioane \$ și respectiv 0,81\$.

Jeffrey W. Greenberg, președinte și CEO, a declarat: "Suntem mulțumiți că Putnam a ajuns la acorduri de reglementare cu autoritățile privind problemele legate de piață, un pas esențial în refacerea încrederii investitorilor. Suntem de părere că schimbările realizate de Putnam vor duce la o organizație mai puternică și suntem optimiști în ceea ce privește perspectivele de afaceri pe termen lung ale Putnam.

Activitatea de risc și asigurări a MMC a avut un trimestru bun, reflectând capacitatea Marsh de a oferi servicii pentru un spectru larg de necesități ale clienților, de la realizarea tranziției la servicii de consultanță. Mercer a continuat să își extindă veniturile și profiturile în

acest trimestru, având la bază creșterea operațiunilor sale internaționale."

Veniturile din serviciile de risc și asigurări au crescut în primul trimestru cu 12 procente, până la 2 miliarde \$, iar venitul din exploatare a crescut cu 14 procente până la 637 milioane \$.

Recent, Marsh a finalizat achiziția operațiunilor din Australia și Noua Zeelandă ale Heath Lambert și cel mai mare broker de asigurări din Alaska, Brady&Company, Inc. Excluzând efectele valutare, achizițiile și înstrăinările, veniturile au crescut cu 7 procente.

Pe aceeași bază, managementul de risc și brokerajul de asigurări, care reprezintă aproximativ trei sferturi din veniturile acestui sector, au crescut cu 6 procente; brokerajul și serviciile de reasigurări au crescut cu 9 procente; serviciile asociate de asigurări au crescut cu 11 procente.

Tendința recentă a ratelor primelor de asigurări a continuat în primul trimestru, cu o scădere la asigurațiile de bunuri și o creștere la asigurațiile de accidente.

Veniturile Putnam pentru primul trimestru au crescut cu 4 procente, până la 461 milioane \$, reflectând câștigurile modeste de investiții din anul curent, comparativ cu o pierdere în 2003, precum și veniturile crescute din investițiile sale de capital în Thomas H. Lee.

Actiunile medii gestionate în primul trimestru au fost de 234 miliarde \$, față de 244 miliarde \$ anul trecut.

Actiunile totale gestionate la 31 martie 2004 erau de 227 miliarde \$, incluzând 157 miliarde \$ active de fonduri mutuale și 70 miliarde \$ active instituționale. Actiunile gestionate erau de 240 miliarde \$ la 31 decembrie 2003. La 8 aprilie 2004, Putnam a ajuns la acorduri cu Comisia de Valori Mobiliare și Burse



a Secretarului Comunității din Massachusetts pentru probleme legate de piață, cu 110 milioane penalizări și restituiri. Întrucât 10 milioane \$ au fost plătite în primul trimestru al anului 2003, 100 milioane \$ au fost incluse în rezultatele primului trimestru.

De asemenea, au fost suportate 25 milioane \$ cheltuieli de disponibilizare și 15 milioane \$ costuri legate de probleme legale. Ca urmare, Putnam a avut o pierdere din exploatare de 26 milioane \$. Venitul din exploatare în primul trimestru al anului trecut a fost de 103 milioane \$. În această lună, Putnam și-a

vândut cota de 20% deținută la Fineco Gestioni către partenerul său de societate mixtă din Italia, FinecoGroup, ceea ce a dus la un câștig de investiții de 25 milioane \$, care va fi inclus în rezultatele pentru al doilea trimestru. Putnam va continua să gestioneze fonduri de capital și de obligațiuni specializate sponsorizate de Fineco.

În plus, Putnam a semnat o scrisoare de intenție pentru a achiziționa încă 30 de procente din PanAgora Asset Management, sporindu-și cota la 80 de procente. PanAgora Asset Management, constituită în 1989, gestionează capitaluri

cantitative și investiții cu venit fix pentru clienți instituționali.

Veniturile obținute de Mercer în primul trimestru au crescut cu 19 procente, până la 755 milioane \$, inclusiv 10 procente din achiziții. Venitul din exploatare a crescut cu 7 procente, până la 89 milioane \$. Excluzând efectele cursului valutar, ale achizițiilor și înstrăinărilor, veniturile din serviciile de pensii au crescut cu un procent, veniturile din gestiune și schimbări organizatorice au crescut cu 4 procente, iar consultanța economică a crescut cu 8 procente.

MMC a ajuns la un acord final pentru pierderile asigurate, în total 278 milioane \$ în legătură cu World Trade Center. Valoarea de înlocuire a activelor depășea valoarea contabilă cu 105 milioane \$, reducând cheltuielile de exploatare corporative cu această sumă pentru acest trimestru.

Fluxul de numerar din operațiunile MMC a fost în continuare puternic. În primul trimestru, compania a răscumpărat 7 milioane de acțiuni obișnuite pentru 330 milioane \$ și a plătit 163 milioane \$ în dividende către acționari. ■

Marsh & McLennan Companies vor achiziționa Kroll Inc.

Marsh & McLennan Companies, Inc. (MMC) și Kroll Inc. au anunțat că MMC va achiziționa Kroll, cea mai mare firmă furnizoare de servicii de minimizare a riscurilor din lume.

Tranzacția va extinde semnificativ sfera de activitate a MMC în domeniul serviciilor de management al riscurilor și al asigurărilor și va consolida poziția de leader deținută de aceasta în domeniul serviciilor de management al riscului.

Jeffrey W. Greenberg, președinte și director general al MMC, a declarat: "Clienții noștri se confruntă cu un număr tot mai mare de riscuri, din ce în ce mai complexe și mai grave. Furnizăm servicii de management al riscului pentru a răspunde unui spectru larg de necesități ale clienților, de la servicii de consiliere până la managementul dosarelor de daună, cu scopul de a ajuta clienții să reducă costurile totale aferente riscurilor asumate. Asocierea cu Kroll va contribui la extinderea și aprofundarea abilităților noastre în domeniul consultanței și consilierii cu privire la riscurile cu dezvoltare rapidă, adăugând

servicii de care clienții au nevoie în vederea reducerii impactului unor evenimente nefavorabile.

Asocierea MMC și Kroll va atrage după sine un important număr de beneficii pentru clienți, incluzând:

- Abilitatea de a adapta oferta de servicii la nevoile clientului: achiziția Kroll va ajuta Marsh să ofere clienților o combinație de servicii care pot fi prestate într-o manieră care furnizează beneficii unice la nivelul minimizării complexității și gravității riscurilor. Marsh s-a remarcat prin serviciile de consultanță acordate clienților în materie de riscuri operaționale, riscuri aferente locului de muncă, riscuri la nivel de întreprindere și managementul dosarelor de daună. Kroll deține o bogată experiență profesională și o poziție de frunte pe piață în domeniul restructurării corporatiste, a expertizei contabile, a investigațiilor în

domeniul afacerilor și a investigațiilor informatice.

- Servicii extinse de procesare: achiziția Kroll nu numai că intensifică capacitatea Marsh de a furniza servicii de procesare a riscurilor, ci de asemenea pune la dispoziție fundamentul necesar unei mai mari extinderi în domeniul procesării.
- Rază de acțiune globală: ca și Marsh, Kroll deține un portofoliu de clienți cu o prezență puternică în Europa, care consolidează platforma de consultanță a companiei Marsh în domeniul riscurilor globale.

Se prevede că definitivarea tranzacției va avea loc în al treilea trimestru al anului 2004. În urma încheierii tranzacției, Kroll va deveni o parte a Marsh Inc., filiala MMC pentru servicii de risc și asigurare. ■

Marsh Inc.

Misiunea noastră

Să contribuim la prosperitatea clienților noștri prin conceperea și furnizarea unor soluții adecvate de administrare a riscurilor și control al acestora.

Viziunea noastră

Să fim oricând și oriunde cea mai bună alegere în domeniu.

Valorile noastre fundamentale

Clienții: Răspundem cerințelor lor cu strategii și inițiative adecvate.

Colegii: Oferim fiecăruia posibilitatea de a-și atinge maximum de potențial.

Investitorii: Îndeplinim așteptările lor.

Spiritul de inovație: Anticipăm cerințele clienților noștri și concepem soluții eficiente.

Excelența: Ridicăm în permanență ștacheta performanței în toate domeniile în care activăm.

Transparența și integritatea: „Probitate morală și profesională lipsită de compromis“ este axioma noastră comportamentală.

Principiile noastre de funcționare

Să dezvoltăm un parteneriat reciproc avantajos cu clienții, colegii și colaboratorii noștri.

Să punem în slujba clienților toate resursele noastre globale, inclusiv pe cele ale grupului de companii Marsh & McLennan.

Să optăm pentru schimbare atunci când aceasta aduce beneficii clienților și companiei.

Să ne evaluăm rezultatele prin comparație cu obiectivele planificate.

Să implementăm strategii și inițiative care să determine o creștere benefică.

Să fim profund preocupați de bunăstarea comunităților în care ne desfășurăm activitatea.

Să dezvoltăm și să folosim pe scară largă metodologii de lucru care îmbunătățesc serviciile acordate clienților, productivitatea internă și relația cu partenerii.

Risc Consult este un buletin informativ în domeniul asigurărilor și managementului riscului editat, produs și distribuit gratuit de Marsh s.r.l.

Pentru a vă înscrie pe lista de distribuție, pentru a solicita mai multe exemplare sau pentru a nu mai primi acest buletin informativ, vă rugăm să ne contactați telefonic sau prin e-mail.

Risc Consult este disponibil și în format electronic pe Internet, la adresa www.marsh.ro, unde vom putea primi și eventualele comentarii și propuneri ale cititorilor.

Reproducerea integrală sau parțială a conținutului din acest buletin este permisă doar dacă se menționează sursa (Risc Consult).

Informațiile, articolele și materialele publicate în acest buletin sunt furnizate doar cu scop informativ și nu constituie consultanță. Marsh s.r.l. nu își asumă în nici un fel responsabilitatea pentru eventualele erori apărute și pentru consecințele folosirii acestor informații. Înainte de a lua o decizie pe baza informațiilor publicate în Risc Consult, vă recomandăm să apelați la consultanți specializați.

Editor coordonator:

Florin Molnar

Marsh s.r.l.

Șos. Nordului nr. 24-26,

Sector 1, București

T: 021 232 1874

F: 021 232 2102

E-mail: office@Marsh.ro