

Brokerul de asigurări, partenerul dumneavoastră

Nu poate fi pus la îndoială faptul că rezultatele derulării unui exercițiu financiar sunt influențate inclusiv de costul gestionării riscului. În funcție de modul în care este abordată această problemă, nu doar profitabilitatea unei afaceri poate fi afectată, ci însăși stabilitatea ei. Este ușor de imaginat faptul că producerea unui risc care a fost ignorat atrage după sine pierderi financiare, variabile ca dimensiune, dar care, uneori, pot reprezenta mult mai mult decât echivalentul unor prime de asigurare prin care riscul respectiv ar fi fost transferat societăților de asigurări.

Consecințele producerii riscurilor sunt oricum asumate. Din păcate, adesea expunerile la risc sunt recunoscute abia după înregistrarea pierderilor. Chiar și în cazul încheierii unor polițe de asigurare, se poate întâmpla ca riscurile aducătoare de pierderi să figureze printre excluderile din asigurare. Tocmai aici intervine brokerul, care are capacitatea să depisteze asemenea situații și să le evite, în beneficiul clientului său.

De la bun început trebuie subliniat faptul că **brokerul de asigurări este cumpărător de asigurări, în numele clientului pe care îl reprezintă**. Un broker serios va căuta să stabilească o relație de parteneriat cu toți colaboratorii, răspunzând cerințelor clienților cu soluții și strategii adaptate la fiecare situație concretă. Acest lucru înseamnă cu mult mai mult decât a intermediarizarea vânzării de polițe de asigurări. Practic, activitatea sa pornește de la identificarea riscurilor, cuantificarea acestora, elaborarea unui program de gestionare și control al expunerilor, optim din punct de vedere al acoperirii și costurilor.

Desigur, costul administrării riscului este unul dintre aspectele cele mai sensibile în evaluarea oportunităților de a cumpăra asigurări. Probabil, mulți dintre cei interesați de asemenea operațiuni nici măcar nu iau în calcul posibilitatea de a apela la brokeri specializați care să le intermedieze accesul la cele

mai bune oferte de transfer a riscului. Și tocmai din cauza costurilor. Într-adevăr, în cele mai multe situații includerea unui intermediar în lanțul derulării unei afaceri înseamnă, automat, creșterea prețului produsului finit.

Ei bine, există și excepții, iar una dintre ele este reprezentată de brokeraj de asigurări. **Comisionul de brokeraj este inclus în valoarea primei brute de asigurare, asigurătorul cedându-l brokerului și reținând astfel prima netă**. Explicația e simplă: scăderea costurilor de achiziție și de administrare a poliței la nivelul societății de asigurări, în condițiile în care brokerul se implică în urmărirea și gestionarea contractelor clienților săi pe întreaga perioadă de valabilitate a acestora.



Este posibil ca rândurile de mai sus să alimenteze o stare de susceptibilitate în legătură cu eventuale relații privilegiate ce s-ar putea stabili între cumpărătorul de asigurări (brokerul, în numele clientului) și unii dintre vânzători (societăți de asigurări), care, eventual, ar fi dispuși să cedeze un comision mai mare. Desigur, asemenea relații - mai strânse - între un broker și anumiți asigurători există, dar ele se referă în primul rând la cadrul instituțional de colaborare între cei doi parteneri, la eficiența și avantajele cooperării, clientul fiind centrul atenției amândurora. În plus, cum este de altfel normal, din portofoliul partenerilor de afaceri potențiali ai unui broker sunt eliminate din start o serie de societăți de asigurări, pe baza experienței și a unor analize privind siguranța financiară a respectivelor companii sau corectitudinea și eficiența lor în derularea contractelor asiguraților.

Motto: "Atât timp cât serviciile sunt de calitate, o relație de lungă durată cu clienții este asigurată"

Valoare adăugată prin gestionarea eficientă a riscului

Prin poziția pe care o deține în lanțul administrării riscurilor, brokerul de asigurări, realizează un parteneriat cu clienții săi, și în același timp stabilește cu asigurătorii o relație de afaceri, bazată pe încredere și corectitudine.

Care sunt principalele elemente care trebuiesc urmărite în vederea evaluării corecte a unei polițe de asigurare?

Care dintre ofertele societăților de asigurări este cea mai bună din punct de vedere al condițiilor de asigurare?

Care dintre asigurători reprezintă soluția ideală din perspectiva stabilității financiare, a solvabilității?

De unde apar diferențele de preț la primele percepute pentru același produs de asigurare?

Care sunt garanțiile rezolvării eficiente și conform așteptărilor a unui dosar de daună, în cazul producerii unui risc?

Sunt doar câteva dintre inevitabilele întrebări care pot pune în dificultate o persoană atunci când aceasta trebuie să ia o decizie privitoare la transferul riscurilor, respectiv cumpărarea de asigurări.

De multe ori veți constata că nu ați fi reușit să identificați singur toate elementele ce intervin în cuantificarea, evaluarea și controlul efectelor riscurilor și că numai prin apelarea la un broker de asigurări se pot obține o serie de avantaje în sprijinul rezolvării problemelor de gestionare a riscului.

Ei bine, un broker de asigurări profesionist este în măsură să vă răspundă la toate aceste întrebări. Ba mai mult decât atât, angajarea lui drept consultant pe probleme de administrare a riscurilor oferă avantajul abordării problemelor specifice riscului de pe poziția specialistului care are capacitatea de a analiza și a evidenția *ansamblul* aspectelor legate de expunere.

Să nu mai învățăm doar din greșeli

Riscurile sunt elemente intrinseci și inevitabile ale existenței și oricărei activități umane. Conștient sau nu, fiecare dintre noi ne asumăm o serie de riscuri, în viața particulară sau în afacerea pe care o conducem. Diferența de percepție a acestei realități este, pe lângă multe altele, un factor care măsoară gradul de dezvoltare a unei societăți. Dacă, spre exemplu, în România gestionarea riscurilor este sinonimă cu transferul acestora aproape exclusiv prin **cumpărarea de polițe de asigurare**, în țările dezvoltate schema organizațională a unei afaceri are obligatoriu și o componentă de **management al riscului**, care monitorizează, cuantifică, analizează și stabilește programe de administrare a riscurilor.



Complexitatea procesului de management al riscului a impus apariția profesioniștilor în domeniu, reprezentați în primul rând și la cele mai înalte standarde de brokerii de asigurări. În țările unde asigurările pot fi declarate, fără teama de a greși, produse convenționale, uzuale, chiar indispensabile, experiența a dovedit importanța apelării la consultanții specializați în controlul și administrarea eficientă a riscurilor.

Pe aceste piețe, rolul brokerilor de asigurări este evidențiat de poziția lor față de actorii implicați în lanțul procesual al operațiunilor de control al riscurilor. Pe de o parte, în formarea portofoliilor companiilor de asigurare-reasigurare ponderea afacerilor intermediare de brokeri este determinantă. Pe de altă parte, mediile de afaceri - chiar în condițiile în care multe companii au propriile departamente specializate în managementul riscului - nu concep realizarea programelor de identificare, evaluare și control al riscului fără consultarea brokerilor. Dinamica și complexitatea afacerilor din zilele noastre determină implicit extinderea și diversificarea gradului de expunere la riscuri - care devin din ce în ce mai dificil nu doar de controlat, ci chiar de identificat. Într-un moment în care globalizarea reprezintă fenomenul care dictează evoluțiile economice (atât la nivel mondial, dar și local), ignorarea importanței tratării corespunzătoare a riscurilor poate crea dezavantaje competiționale irecuperabile.

România urmează și ea calea (cu sens unic) de acces către acest sistem al piețelor ce tind tot mai mult să se integreze. Prin urmare, inclusiv la nivelul managementului riscului și al asigurărilor vor trebui abandonate acțiunile aleatoare, empirice, ghidate în cele mai multe cazuri după principiul "a învăța din experiență și greșeli". Cu atât mai mult, într-un mediu de tranziție spre un nou tip de relații economice, experiențele negative și greșelile pot fi nu doar costisitoare, ci de-a dreptul fatale.

Cât despre activitatea de brokeraj, stadiul actual al dezvoltării pieței românești de asigurări - aflată încă în plin proces de formare - ca și, în general, al mediului corporatist - aflat abia la începuturile cristalizării relațiilor de afaceri - au limitat gradul de penetrabilitate al serviciilor de consultanță în domeniul managementului riscului. **În fapt până la apariția, în aprilie 2000, a Legii nr. 32 a asigurărilor, sistemul legislativ românesc nici măcar nu definea noțiunea de broker de asigurări.**

Tocmai de aceea, **Marsh srl**, subsidiara română a companiei **Marsh Inc.** - lider mondial în domeniul managementului riscului și al programelor de asistență în asigurări - își propune să contribuie la modificarea acestei stări de fapt. Prezentă de peste șase ani în România, beneficiind de aportul unor specialiști locali și internaționali în orice domeniu care comportă riscuri, **Marsh** îndrăznește să propună o schimbare radicală de mentalitate:

"Să nu mai învățăm doar din greșeli".


Valentin Țucă
Director General **Marsh s.r.l.**

CUPRINS

Brokerul de asigurări,
partenerul dumneavoastră

Să nu mai învățăm doar
din greșeli

Lumea asigurărilor: eveni-
mente, informații legislative,
interviuri

Marsh - o companie MMC

Opinii

Risc Consult

Risc Consult (RC) se dorește un pas esențial spre o mai bună comunicare cu toți partenerii noștri, viitori sau actuali clienți, asigurători sau reasigurători precum și cu alte entități interesate.

Prin conținutul său, **RC** urmărește familiarizarea mediului românesc de afaceri cu noțiuni specifice managementului riscurilor și asigurărilor, prezentând totodată informații relevante în legătură cu tendințele piețelor interne și internaționale în aceste domenii.

De asemenea, prin intermediul acestei publicații intenționăm să vă ținem la curent cu operațiunile grupului Marsh & McLennan (grup din care facem parte), cu serviciile oferite de către subsidiara noastră din România și cu programele derulate în sprijinul clienților noștri.

Nu în ultimul rând, dorim să împărtășim tuturor celor interesați experiența înregistrată de Marsh s.r.l. în relația cu diverse societăți de asigurări din România, în scopul de a contribui la bunul renume al acelor asigurători ce oferă servicii de calitate.

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

Sperăm că inițiativa apariției acestei publicații va fi receptată pozitiv și ne vom putea ridica la înălțimea așteptărilor cititorilor noștri.

Marsh srl.

Brokerul de asigurări, partenerul dumneavoastră

(continuare din pagina 1)

Iată câteva dintre acestea:

Cunoașterea pieței de asigurări

Prin însăși natura operațiunilor pe care le derulează, brokerul de asigurări trebuie să fie familiarizat cu toate principiile și mecanismele (generale și particulare) care stau la baza funcționării pieței asigurărilor. Ne referim la legislația și cadrul normativ în vigoare, fără a omite condițiile specifice de asigurare pentru oricare dintre clasele de asigurări practicate de asigurători.

Pe de altă parte, în propunerile făcute clienților de plasare a riscurilor, argumentele brokerului de asigurări trebuie să vizeze și aspecte referitoare la stabilitatea și forța financiară a societăților comerciale de asigurări.

Consultantul are capacitatea de a monitoriza și analiza istoricul condițiilor financiare ale asigurătorilor, acesta fiind unul dintre importanțele criterii ce stau la baza recomandărilor de a lucra cu unul sau altul dintre operatorii pieței.

Gradul ridicat de specializare pe probleme de asigurări

Modul de organizare a unei companii de consultanță în domeniul riscului și brokerajului de asigurări presupune existența personalului calificat în derularea contractelor de asigurare pentru toate categoriile de riscuri. Fie că este vorba de asigurări ale patrimoniului, de personal sau de răspundere, vor fi evitate situații care, pentru cei mai puțin implicați în activități conexe domeniului, se pot transforma în frustrări, mai ales în momentul producerii unei daune. Începând de la condițiile de asigurare (riscuri asigurate, excluderi etc.), până la elementele specifice care definesc costurile asigurării și incluzând, nu în ultimul rând, condițiile de acordare a despăgubirilor, la fiecare pas, pentru un nespecialist, există capcane care trebuie evitate.

Flexibilitate în negocierea programelor de asigurări

În marea majoritate a cazurilor, polițele oferite de asigurători au o formă standardizată, posibilitățile de negociere a condițiilor fiind destul de limitate. Fie că este o problemă de comunicare, ori de cunoștințele limitate în domeniu ale cumpărătorului de asigurări, șansele ca transferul riscurilor să aibă un grad maxim de acoperire a expunerilor sunt destul de mici în cazul neangajării unui broker de asigurări.

Apelarea la serviciile acestuia înseamnă degrevarea automată de grija gestionării riscurilor, iar asumarea statutului de profesionist de către brokerul de asigurări, continuitatea în derularea și dezvoltarea de afaceri care implică relații directe permanente cu asigurătorii îi oferă acestuia o poziție mult mai avantajoasă în negocierea și derularea contractelor de asigurări adaptate nevoilor reale ale clientului.

Adaptabilitate la dinamica afacerilor clienților

Urmărind îndeaproape dinamica evoluțiilor economice la nivel internațional, nu mai este nevoie să argumentăm tendința de diversificare ce caracterizează inclusiv produsele și serviciile legate de administrarea riscurilor. În țările dezvoltate, brokerii de asigurări caută soluții dincolo de practicile devenite convenționale (transferul riscurilor către societățile de asigurări). O largă varietate de mecanisme de finanțare - între care auto-asigurarea, fondarea unor firme captive, apelarea la piețele de capital pentru securizarea riscurilor (emisiunea de valori mobiliare pentru acoperirea expunerilor) - sunt tot mai mult luate în calcul și chiar utilizate ca alternative la metoda clasică de cumpărare de polițe de asigurare.

Au nevoie societățile românești de o consultanță în administrarea riscurilor?

Cel mai adesea, modelul românesc de afacere nu include și abordarea specializată a riscurilor. Managementul riscurilor se rezumă, cel mult, la cumpărarea de polițe de asigurare, indiferent de la cine, dar cât mai ieftine, scăpându-se din vedere că, pe de o parte, riscurile pot fi și controlate - deci diminuate, iar pe de altă parte, dacă tot se decide transferul lor, acesta este practic inutil dacă se face doar prin prisma prețului. Cu un indicator cerere-ofertă format cu valori nominale ale raportului încă extrem de reduse, piața românească a produselor și serviciilor de asigurări, destul de modestă în acest moment, exprimă un *potențial* de creștere (cantitativă și calitativă) substanțială.

România traversează o perioadă de formare a unei piețe adevărate de asigurări. Cultura în asigurări, atât la nivelul cererii dar, ceea ce este mult mai grav, la nivelul puterii executive, este încă redusă. Educația în acest domeniu este lentă, chiar dacă putem remarca

unele progrese în acest sens. Cu atât mai mult cu cât operează pe o astfel de piață, rolul consultantului profesionist în domeniul administrării riscului și al asigurărilor devine mai important.



Acesta va contribui la:

- educarea și transferul de know-how în materie de gestiune a riscului;
- dezvoltarea cantitativă și calitativă a pieței asigurărilor;
- favorizarea relațiilor contractuale de asigurări bazate pe încredere reciprocă.

Trebuie să recunoaștem totuși că și lipsa resurselor este un factor important ce împiedică avântul cererii de asigurare. Pe măsură însă ce reforma își va produce efectele la nivelul structurilor economice și sociale, cererea solvabilă de servicii de asigurări și de consultanță pe probleme de risc va crește indiscutabil substanțial.

Deja, în acest moment, ponderea între clienții asigurătorilor este deținută de sectorul privat. Ba chiar există implementate - e adevărat încă la o scară redusă - programe de management al riscului. Multe dintre ele reprezintă angajamente ale brokerilor, aproape toate având drept beneficiari agenți economici integrați, în urma unor investiții strategice, în concerne multinaționale. Însă atât timp cât volumul investițiilor din România - măsură a gradului în care globalizarea "atinge" economia locală - se va menține la cote scăzute, modificările majore în aprecierea corectă a rolului managementului de risc în lanțul sistemului de conducere vor întârzia să apară.

Desigur, atunci când efectele globalizării vor fi resimțite și în România, viziunea managementului local va depăși (la nivel de masă) barierele de mentalitate care reduc în prezent dimensiunea riscurilor afacerii la expunerea parcului de autovehicule.

Brokerii de asigurări s-au organizat într-o uniune profesională la nivel național

Recent, la conferința de presă prilejuită de înființarea Uniunii Naționale a Societăților de Intermediere și Consultanță în Asigurări din România (UNSICAR) s-au făcut precizările necesare în legătură cu scopul și obiectivele acestei noi organizații profesionale.

Inițiativa constituirii UNSICAR a aparținut unui grup de 16 operatori pe piața intermediarilor în domeniul asigurărilor din România.



Declarându-se o organizație deschisă tuturor societăților de intermediere și consultanță în asigurări care consimt să-i respecte prevederile statutare, UNSICAR își propune să contribuie în mod activ la crearea unei culturi și mentalități în rândul populației și al agenților economici.

De asemenea, UNSICAR își propune să devină un partener de dialog al autorităților statului pentru adoptarea unor reglementări adecvate în domeniu, în concordanță cu cele din țările dezvoltate.

“Cred că, în timp, asigurații și societățile de asigurări vor înțelege rolul important pe care-l joacă brokerul de asigurări prin consultanța profesionistă pe care o poate oferi clienților săi în găsirea celor mai bune soluții de acoperire a riscurilor identificate”, a declarat cu acest prilej Valentin Țucă, director general al societății Marsh s.r.l., cel mai important broker de asigurări din România.

Deși practic exista și înainte, brokerul de asigurări a fost definit și recunoscut pentru prima dată abia prin mult discutata Lege nr. 32 din aprilie 2000, intrându-se astfel într-o necesară stare de normalitate pe piața asigurărilor din țara noastră.

Cristian Constantinescu, președintele societății Allianz-Tiriac Asigurări și al Uniunii Naționale a Societăților de Asigurare din România, Valentin Țucă, președintele UNSICAR și Nicolae Crișan, directorul Oficiului de Supraveghere a Activității de Asigurare și Reasigurare din România, prezenți la această conferință de presă (foto) s-au declarat optimiști în ceea ce privește activitatea și rolul Uniunii în orientarea cererii de

asigurări spre produse de calitate, menite să ofere o protecție reală cumpărătorilor de asigurări.

Uniunea a primit certificarea ca persoană juridică română fără scop patrimonial, în baza hotărârii emise de Judecătoria Sectorului 3 București.

În final, îi informăm pe cei interesați că sediul UNSICAR se află în Centrul de Afaceri al Camerei de Comerț din București, b-dul Octavian Goga nr. 2, sector 3 (tel. 01-3206067).

Membrii Uniunii Naționale a Practicienilor în Reorganizare și Lichidare au obligația să se asigure profesional

Ordonanța de Guvern 79/1999 reglementează activitatea practicienilor în reorganizare și lichidare, introducând ca una dintre condițiile esențiale pe care un aspirant în profesie trebuie să le îndeplinească, și anume, încheierea unei asigurări de răspundere civilă profesională.

Asemeni avocaților, contabililor sau medicilor, practicienii în reorganizare și lichidare desfășoară o profesie liberală. Ei trebuie să își exercite activitatea în condițiile stabilite de acest act normativ și statutul profesiei.

Conform ordonanței, această profesie poate fi practică individual sau în cadrul unor societăți comerciale profesionale. Asigurarea poate fi încheiată fie individual, de către o persoană fizică, fie de către o persoană juridică având ca obiect unic de activitate desfășurarea activității de reorganizare și/sau lichidare.

În cazul persoanelor juridice, sunt acoperite prin asigurare persoanele cu funcții de conducere precum și angajații și colaboratorii pentru actele culpabile săvârșite în timpul cât aveau această calitate. Asigurarea acoperă răspunderea persoanei juridice pentru actele neglijente comise în legătură cu activitatea de reorganizare judiciară și lichidare, conform Legii 64/1995 cu modificările ulterioare.

Prin încheierea acestei asigurări sunt acoperite următoarele riscuri:

- prejudiciile patrimoniale produse societății pe care o administrează sau lichidează ori, după caz, creditorilor acesteia;
- pierderea, distrugerea sau deteriorarea documentelor originale și/sau suporturilor magnetice predate asiguratului, precum și sumele cheltuite pentru refacerea, reconstituirea sau înlocuirea documentelor de mai sus;
- prejudiciile cauzate unor terțe persoane din culpa asiguratului și pentru care acesta răspunde civil potrivit legii, ca urmare a activității profesionale desfășurate în calitate de administrator judiciar sau lichidator.

În termen de 30 zile de la admiterea în Uniune, fiecare membru este obligat să se asigure profesional. În caz de nerespectare a acestei obligații, acesta va beneficia de un termen de grație de 30 de zile.

Ordonanța prevede și sancțiunea încălcării acestei obligații stabilind că neîncheierea asigurării în acest termen duce la încetarea calității de membru al Uniunii, adică la pierderea dreptului de mai profesia.

Asigurarea de răspundere civilă profesională este acum obligatorie pentru avocați



Legea 231/2000 publicată în Monitorul Oficial nr. 635/2000 a modificat Legea 51/1995 privind organizarea și exercitarea profesiei de avocat.

După medici și contabili, a venit rândul avocaților să încheie o asigurare de răspundere civilă profesională, obligatorie prin efectul legii.

Avocatura este o profesie ce se practică potrivit unor norme deontologice. Orice neglijență, eroare sau imprudență în exercitarea profesiei îl poate face răspunzător pe avocat pentru orice prejudiciu cauzat clientului cu care are încheiat un contract de asistență juridică.

Noua lege prevede ca încheierea asigurării de răspundere civilă profesională să se facă în condițiile stabilite prin statutul profesiei de avocat, statut ce urmează să fie modificat în acest sens. Deși nu este prevăzută nici o sancțiune în cazul încălcării acestei obligații și nici limita minimă a răspunderii, apariția acestei reglementări este un pas înainte în perspectiva alinierii la standardele Uniunii Europene.

Asigurarea de răspundere civilă profesională este destinată să acopere eventualele prejudicii comise din culpă de avocat, pentru care acesta răspunde civil, potrivit legii. Acoperirile includ atât pagubele evaluabile în bani, pentru care avocatul este găsit răspunzător conform legii, cât și orice daune produse ca urmare a pierderii sau distrugerii oricăror documente predate avocatului ori ca urmare a nerespectării obligației privind păstrarea secretului profesional.

Plasarea acestui risc de către Marsh poate fi făcută atât pe piața locală cât și pe cea internațională (în special cea din Londra) în cazul unor expuneri largi sau cu o complexitate ridicată.

Pentru detalii suplimentare despre aceste materiale vă invităm să ne contactați

INTERVIU CU:

Violeta Ciurel, Director General al companiei Nederlanden Asigurări de Viață România s.a.

Întrebare: Care este, din perspectiva asigurătorului, rolul brokerului de asigurări pe piață?

Răspuns: Consider că pe piața asigurărilor rolul brokerului este foarte important, privind din mai multe puncte de vedere:

intermediere pentru client pentru a-i găsi cea mai bună plasare a riscurilor în condițiile unui preț competitiv;
barometru al pieței;
consultanță pentru client;
management al riscului pentru client;
aduce afaceri asigurătorului;
crearea programelor de reasigurare și plasarea reasigurării pentru asigurătorii cu care lucrează;
rol inovator pe piață prin promovarea unor tipuri noi de asigurări pe piața națională (românească), aducându-le de la reasigurătorii internaționali.



Î: Care sunt principalele calități pe care le apreciați la un broker de asigurări?

R: Apreciez:

Profesionalismul dovedit în sfatul dat clientului;
Calitatea serviciilor:

criteriul important în oferirea unei asigurări pentru client este cel mai bun plasament și nu cel mai mare comision care se poate obține;
informarea privind piața și folosirea acestor informații în folosul clientului;
plasarea optimă pe piața respectivă a riscurilor clientului, promptitudinea și solitudinea față de client, orientarea către acesta (disponibilitate, viteză și profesionalism în plasarea riscurilor și în administrarea daunelor clientului)

Î: Care este percepția dumneavoastră despre brokerii care operează pe piața noastră de asigurări?

R: Percepția este pozitivă, în general. Consider că brokerii, ca și activitatea lor, sunt prea puțin cunoscuți pe piață, în special în rândul clienților potențiali. Nu se cunoaște rolul lor, activitatea pe care o desfășoară și de ce este bine să apelezi la brokeri în loc să găsești tu însuși plasarea riscurilor. Cred că pentru a fi "căutați" pe piață, ar trebui început și susținut un proces de educare a pieței, îndreptat spre segmentul de piață căruia i se adresează.

Grupul MMC

MMC (Marsh & McLennan Companies) este un grup de firme ce oferă servicii profesionale în întreaga lume. Fondată în 1871, MMC se află în prezent în topul primelor 500 de companii din lume, înregistrând în anul 2000 un venit de 10.2 miliarde USD. Cei peste 55.000 de angajați oferă servicii de consultanță în peste 100 de țări din lume.

Comaniile din MMC sunt grupate după cele trei tipuri de activități ale grupului:

Servicii în domeniul asigurărilor și managementului riscului

Marsh Inc.:

Marsh - lider mondial în domeniul brokerajului și consultanței în asigurări - oferă gama completă de servicii de identificare, evaluare, control, transfer și finanțare a riscului pentru companii private, entități publice și alte organizații.

Guy Carpenter & Company Inc. - oferă consultanță de reasigurare și servicii de brokeraj pentru companii de asigurare și reasigurare din întreaga lume.

Seabury & Smith Inc. - oferă servicii de management al programelor de asigurare, concepe, plasează și administrează programe specializate de asigurare. Compania oferă de asemenea servicii de brokeraj pentru plasarea unor pachete mari de riscuri pe piețele din SUA și Londra, precum și servicii de subscriere în America de Nord și Marea Britanie pentru asigurători, în special pentru acoperirea riscului de răspundere profesională.

Marsh & McLennan Securities Corporation - pune la dispoziția clienților săi soluții de investiții bancare și pe piețele de capital, structuri de tranzacționare și alte servicii specializate.

Marsh & McLennan Capital Inc. - companie a grupului specializată în investirea în anumite industrii în care MMC deține cunoștințe specializate.

Management investițional

Putnam Investments Inc. - una dintre cele mai vechi și mai mari organizații de management financiar din SUA - oferă o gamă completă de produse investiționale, atât în SUA cât și în restul lumii, atât pentru investitorii particulari cât și pentru cei instituționali.

Putnam, care gestionează mai mult de 110 fonduri mutuale, are peste 600 de clienți instituționali și 12 milioane de acționari individuali. La începutul anului 2000, compania avea în gestionare peste 390 miliarde USD.

Servicii de consultanță

William M. Mercer Companies Inc. - lider global în domeniul resurselor umane și consultanței legate de compensații și beneficii acordate angajaților.

Mercer Management Consulting Inc. - una dintre firmele renumite ce oferă consultanță strategică pentru a-și ajuta clienții să obțină și să mențină o creștere susținută a valorii firmei, prin conceperea și implementarea de soluții inovative de afaceri.

National Economic Research Associates Inc. (NERA) - firmă de consultanță economică.

Pentru mai multe informații, vă invităm să vizitați pagina www.MMC.com sau să ne contactați.

Serviciile Marsh



Principalele servicii oferite de **Marsh** în România, în cadrul procesului de management al riscului, sunt următoarele:

- Identificarea riscurilor, analiza și evaluarea lor;
- Evaluarea unui eventual program de asigurare existent;
- Elaborarea de recomandări în scopul reducerii expunerilor la risc;
- Conceperea unui program de asigurări adecvat;
- Negocierea polițelor de asigurare și încheierea contractelor;
- Asistarea în întocmirea dosarelor de daună și în obținerea despăgubirilor;
- Gestionarea polițelor și adaptarea contractelor de asigurare la dinamica afacerii dumneavoastră;
- Asistență pentru pregătirea profesională a personalului din firma dumneavoastră responsabil cu asigurările sau, eventual, în scopul înființării unui departament de management al riscului;
- Furnizarea, la cerere, de informații privind piața de asigurări și evoluția ei.

În funcție de specific și expunere la risc, prin serviciile oferite se va urmări o cât mai bună **adaptare a soluțiilor noastre la particularitățile activității dumneavoastră.**

Unde-i lege... nu sunt norme

În așteptarea datelor oficiale privind situația financiară la 31.12.2000 a societăților componente, piața asigurărilor din România s-a confruntat la începutul lunii aprilie cu pericolul de a funcționa în ilegalitate!



Deși **Legea nr. 32 din 3 aprilie 2000** își propunea să contribuie la constituirea pieței de asigurări pe baza mecanismelor de reglementare a cererii și a ofertei și la alinierea treptată la normele și standardele țărilor dezvoltate în domeniu, ea s-a dovedit în fapt inoperabilă prin inexistența normelor de aplicare. Acestea ar fi trebuit elaborate de către Comisia de Supraveghere a Asigurărilor (C.S.A.), organism care însă lipsește cu desăvârșire, ca urmare a dezinteresului față de acest subiect, manifestat mai bine de un an de aleșii noștri în Parlament.

În urma semnalelor disperate venite din partea asigurătorilor, brokerilor de asigurări și a asociațiilor profesionale din domeniu (termenul de prelungire a autorizațiilor de funcționare-conform Legii 32/2000-fiind 11 aprilie 2001) și pentru a nu perturba întreaga activitate a pieței, Guvernul a fost nevoit să emită salvatoarea Ordonanță de Urgență. Ca o mutare obligatorie la șah, a fost prelungit termenul de valabilitate a autorizațiilor, printr-un articol extras parcă din celebrele legi ale lui Murphy, "pentru următoarele 4 luni de la data publicării în Monitorul Oficial a numirii membrilor Consiliului C.S.A.". Scurt, concis și suficient.... Când anume va fi stabilită componența Consiliului nu se spune, această competență revenind Parlamentului.

Prin urmare, de la o anumită dată, neprecizată, Guvernul a mai acordat o "pășuire" de 4 luni. De ce 4 și nu 6?... Oricum, Legea 32 își așteaptă cuminte normele de aplicare, deși s-ar putea ca pe măsură ce timpul trece, ea însăși să devină caducă!

Hai la școală!

În aceeași lună aprilie, o veste bună, printre puținele, a prilejuit un val de satisfacție în rândul competitorilor de pe tânără piață a asigurărilor din România și o serie de articole favorabile în presă. Despre ce este vorba?

La început de secol și mileniu, mai multe asociații profesionale - U.N.S.A.R., A.R.A., U.N.S.I.C.A.R. și A.D.A.R.-au hotărât să înființeze I.R.A.I.E. (Institutul Român de Asigurări pentru Educație și Invățământ) considerând că a venit timpul ca mai multe persoane ce activează în domeniul asigurărilor să meargă la... școală. Însoțiți chiar și de reprezentanți ai presei de specialitate, doritori de a-și perfecționa cunoștințele prin frecventarea unor cursuri,

seminarii și programe de pregătire adecvate.

Intenția constituirii acestui Institut de Asigurări este bună și frumoasă, însă ea trebuie concretizată în practică într-un viitor cât mai apropiat. Să marcăm deci acest moment important pentru mai buna funcționare a pieței asigurărilor din România: aprilie 2001. Baftă!

Primii la...prime

Dacă nu chiar din prima zi - duminică, 1 aprilie - dar foarte curând după aceea, au apărut în presă date de bilanț și clasamente (provizorii) ale principalilor competitori de pe piața asigurărilor din România.

Cel mai popular clasament pare a fi cel care clasifică societățile de asigurare în funcție de volumul primelor brute încasate la 31.12.2000. Conform acestui criteriu - unul din primele clasamente apărute stabilește următoarea ordine:

- 1) Asigurarea Românească-ASIROM;
- 2) OMNIASIG;
- 3) Allianz-Țiriac;
- 4) Nederlanden;
- 5) Astra;
- 6) Ardaf;
- 7) Unita;
- 8) Asigurarea Anglo-Română;
- 9) Asiban;
- 10) Generali;
- 11) A.I.G.-România;
- 12) Interamerican;
- 13) Grup As;
- 14) Metropol;
- 15) Lukoil-Asigurări.

Chiar dacă acest clasament se va confirma prin datele finale, trebuie să spunem că astfel de evaluări nu sunt concludente.

În primul rând, chiar dacă se face o clasificare pe baza aceluiași indicator, se poate lesne observa că se compară "mere cu pere"... întrucât unele societăți au practicat **asigurări de viață și non-viață**, altele **numai asigurări de viață** și altele **numai asigurări non-viață**. Având această specializare, ele trebuie puse în competiție luându-se în considerare fiecare dintre aceste trei opțiuni în practicarea asigurărilor.

De asemenea, pentru a avea un clasament mai obiectiv, care să reflecte rezultatele reale obținute de societăți la încheierea unui exercițiu financiar ar trebui luați în calcul și alți indicatori, precum: volumul despăgubirilor plătite și aflate în suspensie, profitul sau pierderea înregistrată, volumul rezervelor constituite și, de ce nu, nivelul impozitului pe profit.

Altfel, e ca și cum am compara un supermarket cu un butic după volumul încasărilor. Desigur, supermarket-ul ar ieși victorios, deși, în final n-ar fi exclus ca volumul încasărilor să fie depășit de cheltuieli și să înregistreze la final de an o pierdere.

Iată de ce, considerăm că în locul unor clasamente de complezență ar fi mult mai util ca presa să prezinte o situație generală, la zi, a fiecărei societăți de asigurare, oferind astfel asiguraților, persoane fizice și juridice, un tablou real al pieței. O imagine favorabilă a asigurătorilor se bazează mai puțin pe volumul de prime încasate din asigurări facultative și obligatorii cât pe achitarea la timp și integrală a obligațiilor ce decurg din contractele încheiate, în cazul producerii riscului asigurat.

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 maximul 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 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

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.

Editor coordonator:
Florin Molnar



Marsh s.r.l.
Str. Alexandru Constantinescu 46-48,
Sector 1, București 713261
T: 01 223 2359, 01 223 2370
F: 01 223 2392
E-mail: office@Marsh.ro
Web: www.Marsh.ro

MARSH
An **MMC** Company