

Confuniv.dr. Maia Pisaniuc

NOILE POSIBILITĂȚI DE EXTINDERE A SPECTRULUI SERVICIILOR BANCARE

Lumea începutului de mileniu III reprezintă, în viziunea fiecăruia dintre noi, o lume a schimbărilor de ordin economic, social, politic.

Necesită transformări și sistemul bancar, transformări în domeniul serviciilor pe care le acordă băncile din Republica Moldova.

La momentul actual, a devenit necesară și acordarea altor servicii financiare, care nu constituie servicii bancare pure. Unul din aceste servicii financiare îl poate genera și trunderea băncilor pe piața asigurătorilor. Aceasta ar moderniza sectorul serviciilor prestate de bancă, ar satisface nevoile diversificate ale consumatorilor. Necesitatea respectivă a apărut și din partea unor consumatori, care doresc ca produsele și serviciile financiare să fie performante, flexibile, sigure, ușor de utilizat și mai puțin importante, cu un cost mai redus.

La început activitatea băncii-asigurator a fost considerată ca o amenințare, totodată, o oportunitate. Gradul de implicare a băncilor în sectorul asigurătorilor variază de la simpla distribuție a produselor de asigurare standard prin rețeaua bancară până la deținerea unei companii într-un sector financiar diferit, în vederea oferirii unor servicii financiare complexe.

În Europa continentală, companiile ING din Olanda și Fortis din Belgia au fost primele care s-au adaptat și a urmat această tendință. În Franța combinația dintre bănci și asigurători au avut și unele consecințe negative, din cauza creditelor neperformante ce au influențat global rezultatele grupului. Totuși, această formă de colaborare s-a dezvoltat în continuare și, în ceea ce privește asigurările de viață, filialele băncii li se datorează 2/3 din polițele nou-încheiate. Băncile „Credit Agricole” și „Credit Mutuel” au înființat companii de asigurare non-viață specializate în produse de largă desfacere precum asigurările auto și asigurările complexe ale averii, ce sunt distribuite prin rețeaua bancară. Ponderea

băncilor-asigurator în Franța este de 5%, dar se estimează o creștere a acestora.

În Spania, băncile au devenit extrem de active, îndeosebi în ceea ce privește sectorul asigurătorilor de viață. Companiile de asigurare de încredere de bănci se situează între primii 10 asigurători de pe teritoriul Spaniei, sub raportul veniturilor din prime, și realizează aproximativ 75% din polițele noi.

În Italia, băncile au participat pe piața asigurătorilor de viață prin realizarea de „joint-venture” și prin înființarea de filiale. Aproape 3/4 din băncile italiene sunt implicate, într-un fel sau altul, în industria asigurătorilor de viață. Prin rețeaua bancară se încheie 40% din noile polițe de asigurare.

În Scandinavia, o inițiativă de creștere a unei băncii-asigurator a fost propunerea de fuziune dintre compania „Storebrand” din Oslo și „Christiana Bank og Kreditkassen” din Norvegia. Scopul acestor fuziuni dintre bănci și companii-asigurator au ca obiectiv reducerea costurilor.

În Danemarca, băncile „Den Danske Bank” și „Unibank” tind să devină cei mai importanți furnizori de asigurări non-viață. Ambele bănci încasează împreună prime de asigurare în valoare 1,1 mlrd. coroane daneze.

Băncile pot intra pe piața asigurătorilor mai ușor și cu riscuri mai scăzute, anume având deja canale de distribuție și o clientelă considerabilă, posedând o abilitate mare de gestionare a banilor și experiență tehnologică. Un alt factor important este că băncile dispun de resurse care le permit intrarea pe piața asigurătorilor sub diverse forme în funcție de tipul și dimensiunea instituției.

Capacitatea instituțiilor de depozit de a intra cu succes pe piețele de asigurare depinde nu numai de mediu, ci și de eforturile făcute pentru aceasta. Mediul instituțiilor de depozit este destul de complex și prezintă anumite caracte-

ristici specifice. Institu iile financiare de depozit ofer servicii atâ t pie elor comerciale, cât i persoanelor fizice, pentru constituirea de depozite. acordarea de credite i alte servicii auxiliare. B ncile comerciale i institu iile de economii sunt principalii ofertan i ai acestor servicii i reprezint majoritatea în acest domeniu.

Factorii economici, demografici i tehnologici care au stat la baza schimb rii mediului au sporit eforturile concuren iale ale institu iilor de depozit.

Analiza pie ei de asigur ri denot c pia a e reprezentat de un num r mare de companii care î i desf oar activitatea. Caracterizând la momentul de fa pia a asigur rilor, se poate spune c este o activitate economic -financiar ce se desf oar într-un mediu riscant: evolu iile abrupte din economia rii au avut un impact negativ asupra profitabilit ii activit ii de subscriere a riscurilor, venitul companiilor de asigurare se bazeaz mai mult pe venituri din investirea resurselor. Un alt factor îl constituie imposibilit ile companiilor de asigur ri de a presta un spectru mare de servicii.

Nu putem nega faptul c intrarea pe pia a asigur rilor a b ncilor implic i un ir de probleme, lipsa experien ei în domeniu, interdic ii regulamentare. Toate aceste se pot dep i pe parcursul unui timp mai îndelungat, mai ales de institu iile bancare mari. Conform practicii acumulate în acest domeniu, intrarea b ncilor pe pia a asigur rilor se realizeaz treptat i prin diferite metode, anume:

1. Folosirea capacit ilor existente i crearea sau cump rarea facilit ilor care lipsesc. Aceast metod poate fi adoptat doar de c tre cele mai mari institu ii de depozit, care au un capital de baz suficient i o pozi ie de lider pe pia . Deoarece institu ia poate folosi capacit ile proprii, anume activit ile de dezvoltare a produselor de marketing vor ini ia m rfurile i le vor sus ine pe pia .

2. Alegerea produselor în func ie de capacit ile existente. Aceast metod la fel necesit inven ii mari i de-aceea poate fi aplicat de cele mai mari institu ii bancare. Un exemplu de produs agregat poate fi un aranjament financiar cu grad mare de risc, asociat cu asigurarea. Aceast metod este aplicabil doar

pe pia a riscurilor comerciale mari, care deseori i a a sunt subordonate numai de banc , dar care îi va aduce i un venit de la prima de asigurare.

3. Stabilirea unei rela ii strategice cu institu iile din domeniul asigur rilor. Aceast metod poate fi folosit de mai multe institu ii bancare, deoarece include în co serviciile permise de onorarea obliga iilor. Altceva c institu ia va trebui s încheie acorduri cu societ ile de asigurare, care vor oferi consultan de specialitate.

4. Crearea de societ i mixte împreun cu asigur torii. Aceast metod este cea mai potrivit pentru institu iile mici i mijlocii. Metoda ofer posibilitatea agreg rii capitalului, reprezentând o modalitate avantajoas de finanare a dezvolt rii unui produs i încurajând p r ile s se extind pe pia .

5. Achizi ionarea societ ilor de asigur ri care pot realiza numai cele mai mari institu ii. Cele mai practicabile asigur ri care se bucur de popularitate sunt asigur rile de via . De aceea b ncile ar putea pune accent anume pe acest tip de asigur ri. Prin intermediul acestor asigur ri beneficiarii nominaliza i, în situa ia producerii riscului, primesc capital. Spre exemplu, în SU A asigurarea de via este cump rat în mod frecvent pentru achitarea integral a principalelor credite ale de in torilor de poli e, în cazul decesului prematura! acestora. Folosirea asigur rii de via pentru plata datoriilor mari a devenit atâ t de popular în SUA, încât a fost lansat pe pia un tip special de asigurare pentru garantarea creditului (credit life insurance).

Exist tipuri de asigur ri de via care ofer posibilit i de economisire. Aceste poli e de asigurare sunt utilizate frecvent pentru completarea veniturilor aferente perioadei de pensionare.

Luând în considera ie necesit ile consumatorilor autohtoni i posibilit ile de apelare la a a servicii, b ncile ar putea propune poli e de asigurare pe via cu economisire, la care se vor pl ti i o dobând . Practicarea de c tre b ncile-asigur tori a acestor poli e ar permite i garan ia împrumuturilor bancare în cazul decesului persoanei care a luat credit de la banc .

Alt tip de asigurare pe care l-ar putea practica b ncile este asigurarea bunurilor, care ar proteja consumatorii de deteriorarea sau nimici-

rea bunurilor în cazul producerii evenimentelor cuprinse în asigurare. Aceasta, de asemenea, ar permite protejarea bunurilor gajate băncii.

Din variantele posibile expuse nu putem să evităm problema riscului mare la care este supus banca, practicând asemenea servicii. Riscurile pot fi gestionate de către bancă prin metode previzionale și prin aplicarea metodelor econometrice.

În afară de aceasta, în marea majoritate a cazurilor băncile înșeși suportă pagubele, pentru că marea majoritate a companiilor de asigurări caută motive de a se eschiva de la plata despăgubirilor. În cazul vinderii de băncile înșeși a polițelor de asigurare, ele încasează mijloace

suplimentare, pe care le pot investi și crea valoarea adăugată. Astfel, banca primește resurse suplimentare, care vor fi scoase din folosință la producerea riscului. Iar caracterul incert al riscului demonstrează și posibilitatea de neproducerea lui.

In concluzie, considerăm că băncile din R.Moldova ar trebui să pună mai mult accent în acest domeniu, ce le-ar oferi posibilități mai mari în atragerea clienților, deservirii la nivel european, în scopul atenuării riscurilor aferente activității bancare, actualmente este necesară diversificarea serviciilor pe care le acordă și implementarea altor servicii bancare netradiționale: de asigurare, andrăgint, consultanță la proiecte investiționale etc.