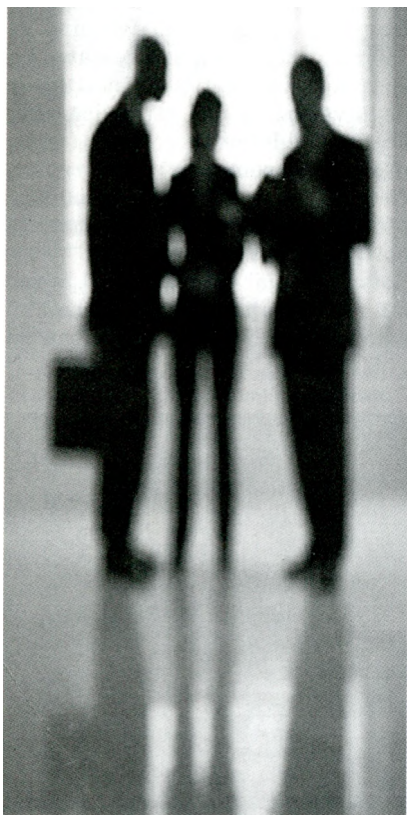


# CUM I DE CE B NCILE TREBUIE S P TRUND PE PIA A ASIGUR RILOR

**Maia PISANIUC,**  
doctor în tiin e  
economice, catedra  
Rela ii economice  
internationale, ASEM

*Începutul mileniului trei  
reprezintă pentru mulți  
dintre noi o perioadă a  
schimb rilor: de ordin  
economic, social, politic etc.  
E nevoie de schimbări în  
sistemul bancar, mai ales în  
ceea ce înseamnă  
diversificarea serviciilor  
prestate. Acest lucru este  
condiționat de necesitatea  
atragerii unui număr  
mai mare de clienți.*



O posibilitate în acest sens ar fi p trunderea b ncilor pe pia a asigur rilor, lucru care nu numai c ar contribui la modernizarea serviciilor bancare, dar i ar satisface necesitățile consumatorilor. Apropo, respectivul tip de servicii este oferit de b ncile din străinătate. La început, activitatea b ncilor-asigurator a fost tratată, deopotrivă, drept o amenințare și drept o oportunitate. Gradul de implicare a b ncilor în sectorul asigur rilor variază de la simpla distribuție a produselor de asigurare standard prin rețeaua bancară, pînă la deținerea unei companii în acest sector.

Spre exemplu, în Europa continentală, companiile ING din Olanda și Fortis din Belgia au fost primele care s-au adaptat la noua situație și au urmat această tendință, în Franța, combinația dintre b nci și asiguratorii a înregistrat și unele consecințe negative, din cauza creditelor neperformante. Totuși, amintita formă de colaborare s-a dezvoltat în continuare, mai ales în ceea ce privește asigurările de viață - filialele b ncilor au încheiat circa 2/3 din volumul total al polițelor de acest tip. B ncile «Credit Agricole» și «Credit Mutuel» au înființat companii de asigurare de non-viață, specializate în comercializarea produselor de larg consum precum asigurările auto și asigurările complexe pentru gospodari. Ponderea b ncilor-asigurator în Franța este de 5%, însă, în ultimul timp, se înregistrează o tendință de creștere a acesteia.

În Spania, b ncile au devenit extrem de active, îndeosebi în ceea ce privește sectorul asigur rilor de viață. Companiile de asigurări de înute de b nci se situează printre primii zece asiguratorii din această țară și realizează aproximativ 75% din volumul total al polițelor de acest tip.

În Italia, b ncile au p truns pe piața asigur rilor de viață prin realizarea de «joint-venture» (întreprinderi mixte) și prin

înființarea de filiale. Aproape 3/4 din b ncile italiene sînt implicate, într-un fel sau altul, în industria asigur rilor de viață. Prin rețeaua bancară se încheie 40% din noile polițe de asigurare.

În Scandinavia, prima bancă-asigurator va fi creată după transpunerea în fapt a intenției de fuziune dintre Compania «Størenbrand» din Oslo și «Christiana Bank of Kreditkassen» din Norvegia. În temeiul unor asemenea fuziuni dintre b nci și companiile-asigurator este de așteptat să se reducă costurile serviciilor prestate.

În Danemarca, b ncile «Den Danske Bank» și «Unibank» tind să devină cei mai importanți furnizori ai polițelor de asigurări de non-viață. Aceste două b nci încasează, împreună, prime de asigurare în valoare 1,1 mlrd. coroane daneze.

B ncile pot intra pe piața asigur rilor mai ușor și cu riscuri mai reduse decît alte companii, deoarece dispun deja de canale de distribuție, de o cliență considerabilă, de abilități în ceea ce înseamnă gestionarea banilor și au experiență tehnologică. Un alt factor important este faptul că b ncile dispun de resurse care le permit să intre pe piața asigur rilor sub diverse forme, în funcție de tipul și ponderea instituției financiare.

Capacitatea b ncilor de a p trunde pe piețele de asigurare depinde nu numai de mediul lor de activitate, ci și de eforturile depuse în această direcție. Trebuie să menționăm că mediul de activitate este destul de complex și are anumite caracteristici specifice. Astfel, b ncile oferă servicii atât piețelor comerciale, cît și persoanelor fizice (depozite, credite, alte servicii auxiliare).

Caracterizînd piața asigur rilor, putem spune că ea reprezintă o activitate economico-financiară ce se desfășoară într-un mediu riscant - evoluțiile «abrupte» din economia țării au avut un impact negativ

asupra profitabilității activității de subscriere a riscurilor, iar venitul companiilor de asigurare se bazează, în cea mai mare parte, pe investirea resurselor. Un factor important îl constituie faptul că companiile de asigurări prestează un număr limitat de servicii.

Nu putem nega faptul că intrarea băncilor pe piața asigurărilor implică și un set de probleme cum ar fi, spre exemplu, lipsa lor de experiență în acest domeniu. Însă, aceste probleme pot fi depășite odată cu trecerea timpului și acumularea experienței.

Conform practicii internaționale din acest domeniu, intrarea băncilor pe piața asigurărilor se realizează treptat și prin diferite metode, cum ar fi:

1. Folosirea capacităților existente în scopul creșterii facilităților care lipsesc pe piață. Acest metodă poate fi utilizată doar de către cele mai mari bănci, care au un capital de bază suficient și o poziție de lider pe piață. Deoarece instituția dispune de resurse proprii suficiente, ea va acorda atenție adecvată marketingului, lansând noi produse și promovându-le pe piață.

2. Alegerea produselor în funcție de capacitățile existente. Acest metodă necesită, de asemenea, investiții mari și de aceea poate fi aplicată doar de instituțiile bancare solide. Ea urmează să fie utilizată exclusiv în cazul riscurilor comerciale mari.

3. Stabilirea unor relații strategice cu instituțiile din

Nu putem nega faptul că intrarea băncilor pe piața asigurărilor implică și un set de probleme cum ar fi, spre exemplu, lipsa lor de experiență în acest domeniu. Însă, aceste probleme pot fi depășite odată cu trecerea timpului și acumularea experienței.

în Europa continentală, companiile ING din Olanda și Fortis din Belgia au fost primele care s-au adaptat la noua situație și au urmat această tendință. În Franța, combinația dintre bănci și asigurători a înregistrat și unele consecințe negative, din cauza creditelor neperformante.

domeniul asigurărilor. Metoda în cauză poate fi folosită de mai multe instituții bancare, care vor trebui să încheie acorduri cu societățile de asigurare privind prestarea serviciilor de consultanță în domeniu.

4. Crearea de societăți mixte împreună cu asigurătorii. Este cea mai potrivită metodă pentru instituțiile mici și mijlocii. Ea reprezintă o modalitate avantajoasă de a finanța dezvoltarea unui produs și va încuraja părțile să se extindă pe piață.

5. Achiziționarea de către instituțiile bancare mari a societăților de asigurări.

Asigurările care se bucură de cea mai mare popularitate sunt cele de via și băncile ar putea pune accentul anume pe serviciul respectiv. Bunăoară, în SUA este aplicat pe larg următoarea schemă: solicitantul contractează un credit bancar și, concomitent, își asigură viaa, iar în cazul decesului său prematur, creditul este achitat integral din banii primiți în baza poliței de asigurare. Folosirea asigurărilor de via pentru plata datorităților mari a devenit atât de populară în SUA, încât pe piață a fost lansat un tip special de asigurare pentru garantarea creditului - «credit life insurance».

Există unele tipuri de asigurări de via care oferă de înțeles posibilitatea de a economisi bani. Aceste polițe sunt deseori utilizate pentru completarea veniturilor aferente pensiei. Analizând necesitățile și posibilitățile consumatorilor autohtoni, putem afirma că băncile din Moldova ar putea propune astfel de polițe. Metoda dată ar oferi o posibilitate în plus de a garanta împrumuturile bancare în cazul decesului persoanelor care au contractat creditele respective.

Alt tip de servicii pe care, eventual, l-ar putea presta băncile,

ar fi asigurarea bunurilor. Pe această cale consumatorii și-ar proteja proprietățile de deteriorare sau de nimicire și, mai ales, acele bunuri care au fost depuse în calitate de gaj.

Desigur, nu putem să trecem cu vederea și posibilele riscuri la care ar putea fi expusă banca. Însă, instituțiile bancare pot soluționa parțial această problemă, aplicând metodele previzionale și cele econometrice. Nu este exclus că măsurile respective să conducă la lărgirea statelor de personal ale băncilor sau, cel puțin, la reprofilarea unor subdiviziuni interne existente.

În cazul în care băncile merg pe calea comercializării polițelor de asigurare de sine stătător, ele primesc mijloace suplimentare, pe care le pot investi, obținând astfel profit. Resursele suplimentare pe care le primește banca, prestand servicii de asigurare, vor fi scoase din circuit numai în cazul în care se va produce situația de care s-a asigurat clientul. Însă, nu întotdeauna aceste situații se produc, astfel încât de multe ori băncile, pur și simplu, ar putea rămâne în câștig, deoarece nu vor trebui să restituie nici un ban clientului.

Cu titlu de concluzie, putem afirma că băncile din Moldova ar trebui să prindă mai îndrăzneț în domeniul asigurărilor. Aceasta le-ar permite să atragă un număr mare de clienți și să ofere servicii complexe. În scopul atenuării riscurilor aferente activității bancare, se impune diversificarea spectrului de servicii prestate pe calea implementării unor servicii bancare netradiționale, cum ar fi: de asigurare, underwriting, consultații pentru proiecte investiționale etc.