



Analiză de impact
privind implementarea și aplicarea cerințelor IDD
Valentin Ionescu- ASF
Brașov 16 Martie 2018
Conferința Europeană a Serviciilor Financiare

I. Situația actuală a distribuției produselor de asigurare în România

1. Societăți de asigurare

31 societăți de asigurare*

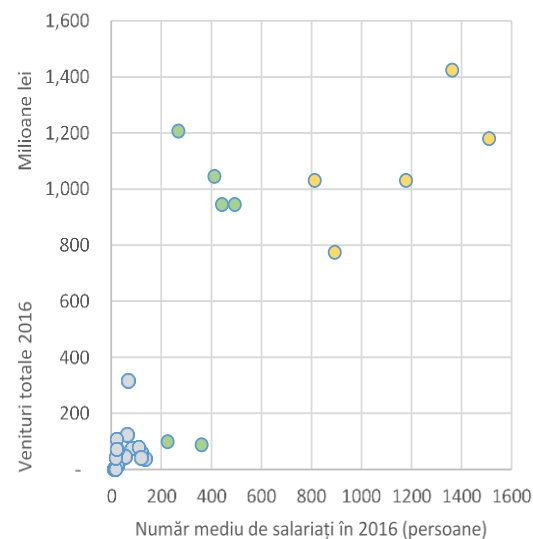
*la 30.06.2017

19 societăți au sub 200 de angajați și venituri mai mici de 400 mil. lei

7 societăți au între 200 – 500 de angajați (venituri cuprinse între 86 – 1 206 mil. lei)

5 societăți de asigurare au între 800 și 1600 de angajați (venituri cuprinse între 770 – 1 450 mil. lei)

Situația societăților de asigurare după veniturile totale raportate la numărul mediu de salariați



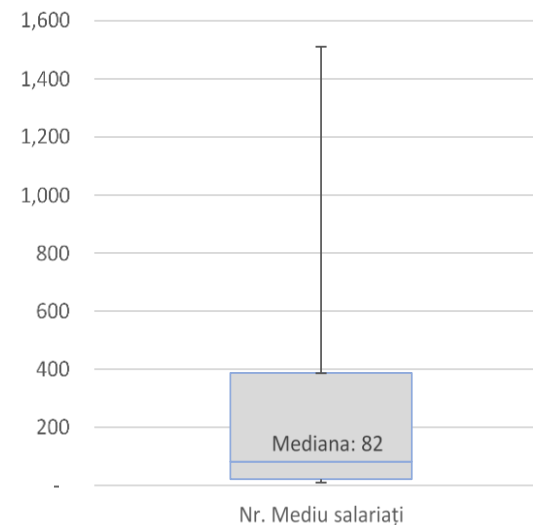
Sursa: Ministerul Finanțelor Publice, prelucrare ASF

La 31.12.2016

18 societăți au înregistrat **profit**

13 societăți au înregistrat **pierdere**

Distribuția societăților de asigurare după numărul mediu de salariați în 2016



Sursa: Ministerul Finanțelor Publice, prelucrare ASF

I. Situația actuală a distribuției produselor de asigurare în România

2. Intermediari în asigurări

Categorii de intermediari înregistrați în Registrul Intermediarilor la 20.12.2017

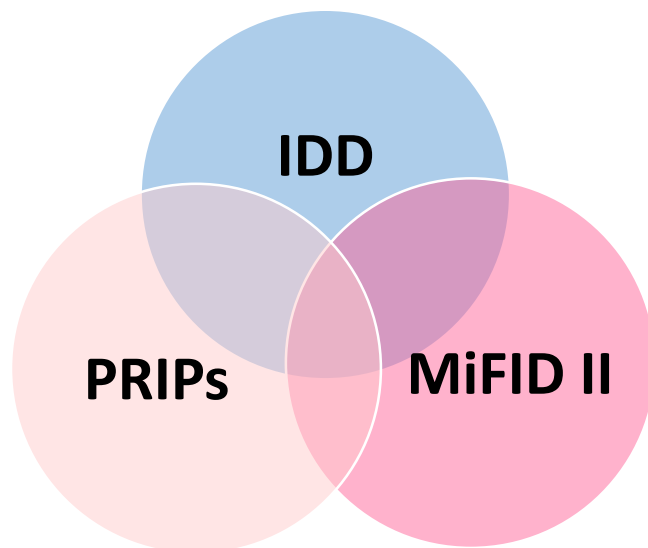


Categorie de intermediari	Număr
agenți de asigurare (persoane fizice):	9.927
agenți de asigurare (persoane juridice)	2.028
conducători persoane juridice	1.123
subagenți de asigurare	381
agenți de asigurare subordonați (persoane juridice)	158
asistenți în brokeraj (persoane fizice)	12.629
asistenți în brokeraj (persoane juridice)	5.792
brokeri de asigurare activi (persoane juridice)	317
personal propriu al brokerilor de asigurare	1.614
Sursa: ASF, date colectate de la DSC - SAR	

IDD urmărește

Să armonizeze regulile aplicabile pentru produsele de investiții (MiFID)
și regulile produselor de asigurare de viață cu componentă
investițională (contractele de asigurare tip unit-linked)

Convergență între IDD, MiFID II și PRIIPs



Îmbunătățirea și eficientizarea
nivelului de protecție a
asiguraților

Consolidarea încrederii în sistemul de
asigurări prin promovarea unor condiții
de concurență echitabile

Garantarea unui nivel de protecție
egal indiferent de canalul de
distribuție prin care se
achiziționează produsele de
asigurare

Cerințe IDD

II. Care sunt cerințele și cui sunt destinate

5 tematici

1. Cerințe de guvernanță și supraveghere produselor
2. Cerințe privind informațiile și transparența
3. Cerințe cu privire la consultanță
4. Cerințe de formare și competențe profesionale
5. Cerințe cu privire la remunerații și conflictele de interese



Sunt destinate



și societăților de asigurare care vând în mod direct produse de asigurare, fără intervenția intermediarilor



altor participanți la piață care vând produse de asigurare ca activitate auxiliară (ex agenții de turism și societăți de închiriat autovehicule)



1. Cerințe de guvernanță și supraveghere a produselor

Noutate de o importanță semnificativă asupra distribuției în asigurări

☐ În cazul în care oferă consultanță cu privire la produse de asigurare **pe care nu le creează el însuși**

✓ Distribuitorul de asigurări instituie mecanisme adecvate pentru a obține informațiile necesare pentru a înțelege caracteristicile și piața țintă identificată pentru fiecare produs de asigurare

☐ Obligatoritatea **ca înainte de distribuirea/comercializarea** produselor către consumatori să se instituie un **proces de aprobare a produselor de asigurare sau al adaptării produselor existente** (cu excepția produselor de asigurare care asigură riscuri mari) în conformitate cu interesele și nevoile clienților lor și cu cele ale pieței țintă identificată

✓ Procesul de aprobare a produselor trebuie să fie proporțional cu natura produsului de asigurare și adecvat acestuia și să cuprindă obligatoriu

Evaluarea tuturor riscurilor relevante ținând cont de orice eveniment ce ar putea afecta în mod semnificativ riscul potențial conex pieței-țintă identificate, evaluând cel puțin **dacă produsul respectă în continuare nevoile pieței-țintă identificate**

Descrierea strategiei de distribuție preconizată conform căreia aceasta corespunde și este adecvată nevoilor pieței țintă identificate

Măsuri adecvate pentru a asigura distribuția produsului de asigurare pe piața-țintă identificată

☐ Societățile de asigurare și intermediarii de asigurări care creează produse de asigurare

✓ au obligația să **instituie, să aplice, să mențină și să revizuiască proceduri** privind procesul de aprobarea a produselor

✓ trebuie să pună la dispoziția **distribuitorilor toate informațiile adecvate privind produsul de asigurare și procesul de aprobare a produsului**, inclusiv piața-țintă identificată a produsului de asigurare

2. Cerințe privind informațiile și transparența

- ❑ Distribuitorii trebuie să **acționeze onest, corect și profesionist** în interesul consumatorului
- ❑ Informații și comunicări publicitare **corecte, clare și neînșelătoare**, punând pe primul plan interesul consumatorilor

Informații furnizate de către intermediari sau de către societățile de asigurare

Obligația să furnizeze consumatorilor înainte de încheierea oricărui contract de asigurare numeroase informații, dintre care nou introduse:

- *dacă oferă consultanță cu privire la produsele de asigurare comercializate*
- *dacă oferă consultanță bazată pe o analiză imparțială și personală*
- *dacă are obligația contractuală să lucreze exclusiv cu una sau mai multe societăți de asigurare*
- *dacă nu are nicio obligație contractuală de a lucra exclusiv cu una sau mai multe societăți de asigurare și dacă nu oferă consultanță pe baza unei analize imparțiale și personale*
- *natura remunerației primite în legătură cu contractul de asigurare*

Transparență în ceea ce privește remunerațiile. Informarea clientului asupra naturii/sursei remunerației.

Informarea clientului asupra existenței unor situații de conflict de interese

Informarea clienților asupra vânzării combinate – cross selling

Informații oferite consumatorilor pentru produsele de investiții bazate pe asigurări

- *în cazul în care se oferă consultanță, va fi efectuată, pe lângă evaluarea inițială și o evaluare periodică a adecvării produsului de investiții bazat pe asigurări recomandat*
- *recomandări adecvate și avertizări privind riscurile inerente produselor de investiții bazate pe asigurări sau strategiilor de investiții propuse*
- *informații referitoare la toate costurile și cheltuielile conexe, informațiile privind distribuția de produse de investiții bazate pe asigurări (costul consultanței, după caz, costul produsului de investiții bazat pe asigurări și modalitatea de plată, inclusiv eventualele plăți de către terți)*
- *Informațiile sunt prezentate în mod clar și precis a.î. acesta să înțeleagă **cu ușurință natura și riscul produsului de investiții bazat pe asigurări** și să poată lua decizii de investiții în cunoștință de cauză*

3. Cerințe cu privire la consultanță

- ❑ Analizarea nevoilor și cerințelor clienților în scopul de a îi oferi clientului o **recomandare personalizată care justifică alegerea făcută** (pentru toate categoriile de produse, ținându-se seama de complexitatea acestuia și tipul de client)

Transmiterea clientului **tuturor informațiilor obiective despre produs**, pentru a îi permite acestuia să ia o decizie în deplină cunoștință de cauză

Document cu informații cheie: clar și ușor de înțeles, succint și autonom.



Provocarea principală: tranziția de la consultanță verbală la consultanță personalizată acordată consumatorilor ca urmare a prezentării produselor sub format standard (prin DCI) .

Consultanța este oferită după ce s-a **analizat un număr suficient de mare de contracte de asigurare** disponibile pe piață (se aplică categoriilor de intermediari care pot oferi mai multe produse de asigurare de același tip, de exemplu – brokerii de asigurare).



Cerința are un impact asupra **intermediarilor care lucrează cu un număr mic de asigurători**, aceștia trebuind să încheie noi parteneriate de intermediere.

Pentru **produsele de asigurare cu componentă investițională** informațiile vor fi obținute **în baza unui chestionar de evaluare** care va determina profilul investitorului.



În cazul în care informațiile nu sunt oferite de către consumator sau sunt considerate ca fiind insuficiente, **consumatorul va fi avertizat că nu se poate determina dacă produsul îi este adecvat.**

În situațiile în care intermediarul sau societatea de asigurare oferă consultanță privind un produs de investiții bazat pe asigurări se furnizează consumatorului o **declarație (statement) privind evaluarea adecvării produsului**, înaintea încheierii contractului, pe un suport durabil.



4. Cerințe de formare și capacitatea profesională

- ❑ Includerea în aria de cuprindere a respectării noilor cerințe de formare profesională a angajaților și a persoanelor relevante din structura de conducere a societăților de asigurare care desfășoară activități de distribuție.



Intermediarii de asigurări și angajații asigurătorilor care desfășoară activități de distribuție de asigurări își **actualizează în permanență cunoștințele și dezvoltă competențele de specialitate**, iar angajatorul asigură accesul la formarea profesională.

Distribuitorii sunt obligați să prezinte dovada formării lor profesionale (calificare și pregătire profesională continuă).

Formare și pregătire profesională continuă de cel puțin 15 ore pe an, ținând cont de natura produsului, de tipul de distribuitor, rolul pe care îl îndeplinesc și activitatea desfășurată în cadrul distribuitorului.

Statele membre trebuie să ofere mijloace de formare sau pregătire profesională care să corespundă cerințelor legate de produsele pe care aceștia le vând.



În vederea asigurării respectării cerințelor de competență profesională și probitate morală **societățile de asigurare aprobă, aplică și revizuiesc periodic politici interne și proceduri interne**, iar pentru aplicarea corespunzătoare a acestora este desemnată o persoană responsabilă.

5. Cerințe cu privire la remunerații și conflictul de interese



Distribuitorii de asigurări trebuie să nu fie remunerați și să nu își remunereze angajații conform unei metode care să afecteze obligația de a acționa în interesul clienților.

Distribuitorii nu vor stabili în niciun caz măsuri de remunerare sau obiective de vânzare care să atragă angajații să recomande un produs de asigurare care nu se potrivește nevoilor clientului.

Punerea în aplicare de **politici/proceduri/masuri** organizatorice și administrative cu scopul de a **evita apariția** unor conflicte de interese care să aducă prejudicii consumatorilor (proporționale cu activitățile desfășurate, produsele de asigurare vândute și tipul distribuitorului).

Instituirea de măsuri necesare pentru **identificarea** conflictelor de interese.

Informarea consumatorului pe un suport durabil, înainte de încheierea contractului, despre natura generală sau sursele conflictelor de interese.

III. Impactul reglementării distribuției în asigurări

Societăților de asigurare
Consumatori

Distribuitori de asigurări
Intermediari

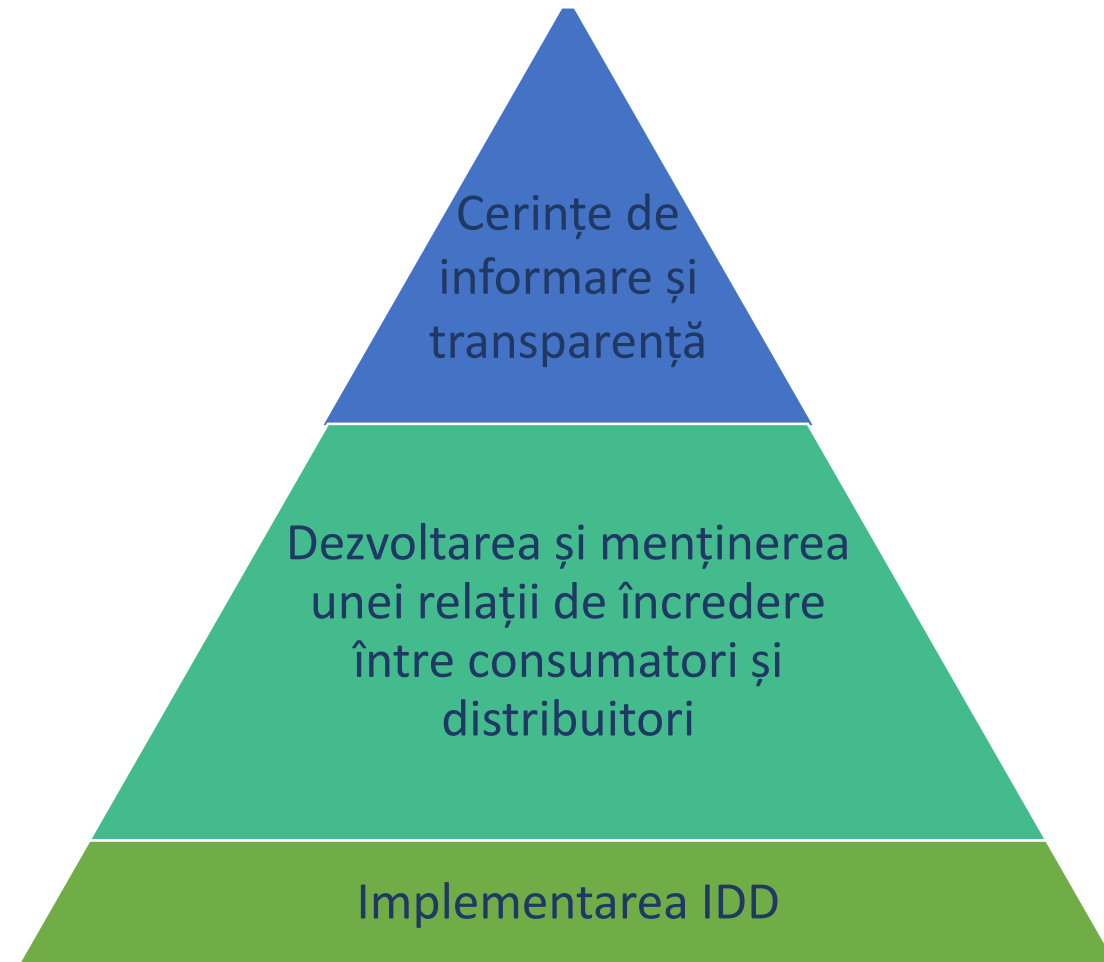
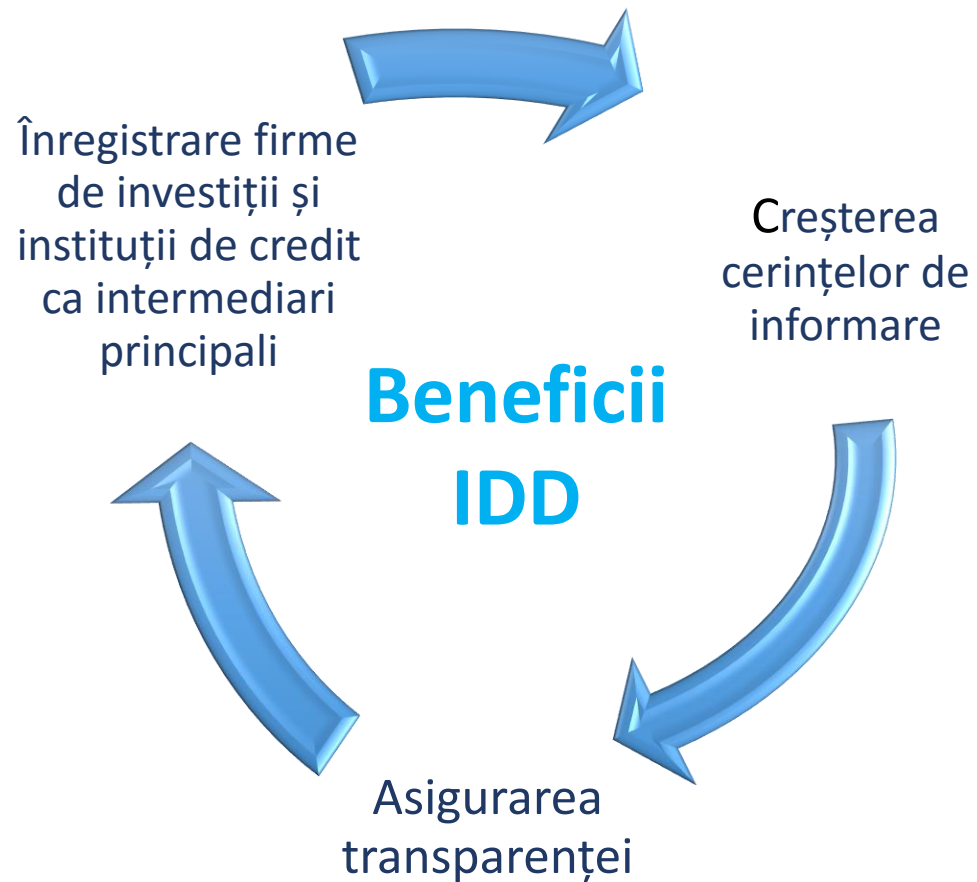
Macroeconomic

Mediului
concurențial

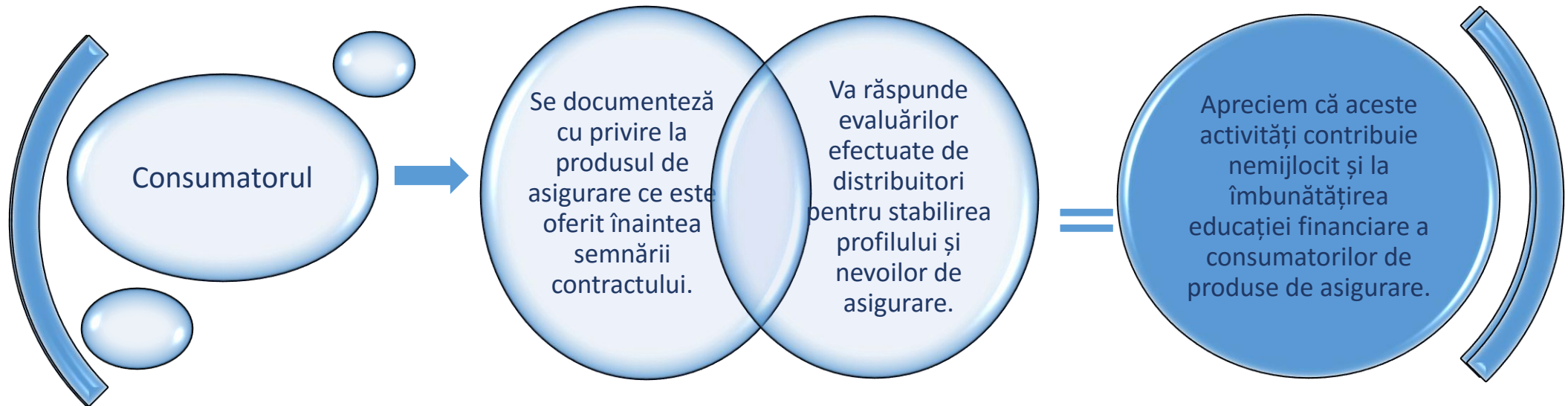
ASF



1. Impactul asupra consumatorilor

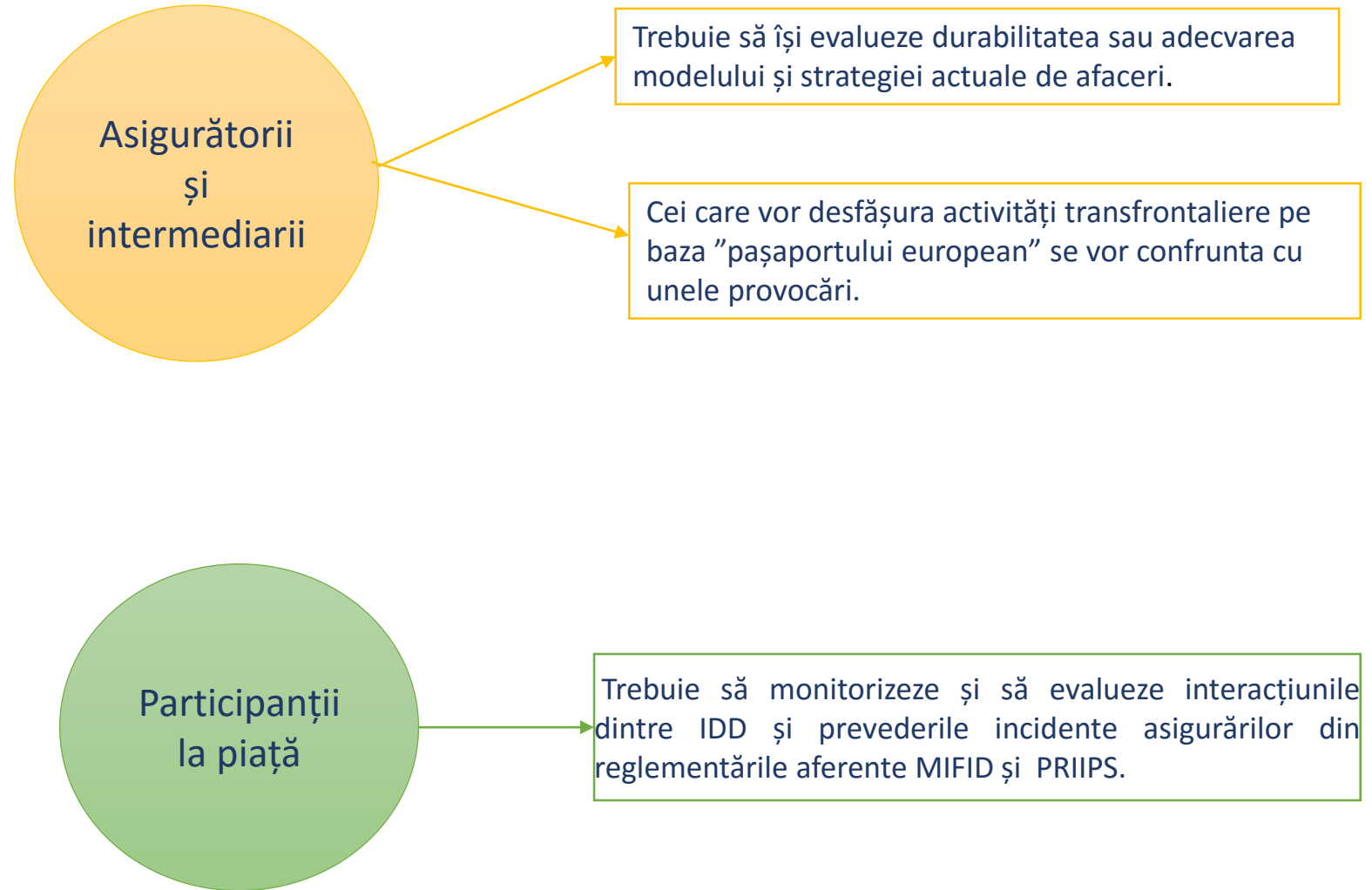


1. Impactul asupra consumatorilor

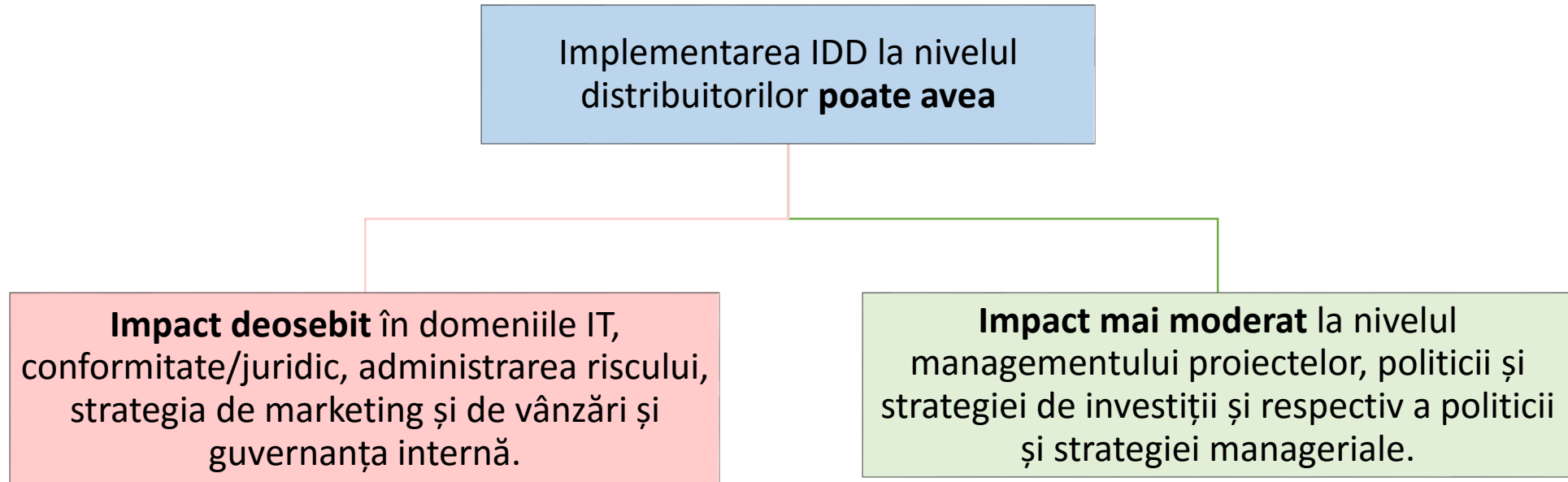


2. Impactul asupra distribuitorilor de asigurări

- ✓ IDD introduce cerințe distribuitorilor de asigurări în toate etapele comercializării produselor de asigurare, obligându-i să revizuiască anumite principii pe care le utilizau în activitatea de distribuție.
- ✓ Aplicarea noilor cerințe statuate în legislația aferentă IDD va influența în mod semnificativ actorii din domeniul asigurărilor și îi va împinge să analizeze în detaliu impactul operațional și strategic.

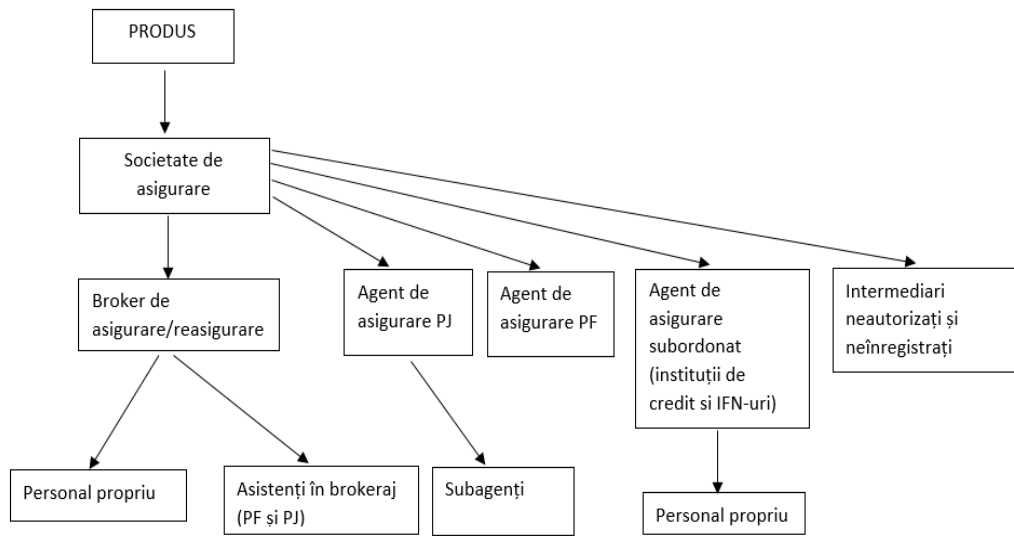


2. Impactul asupra distribuitorilor de asigurări

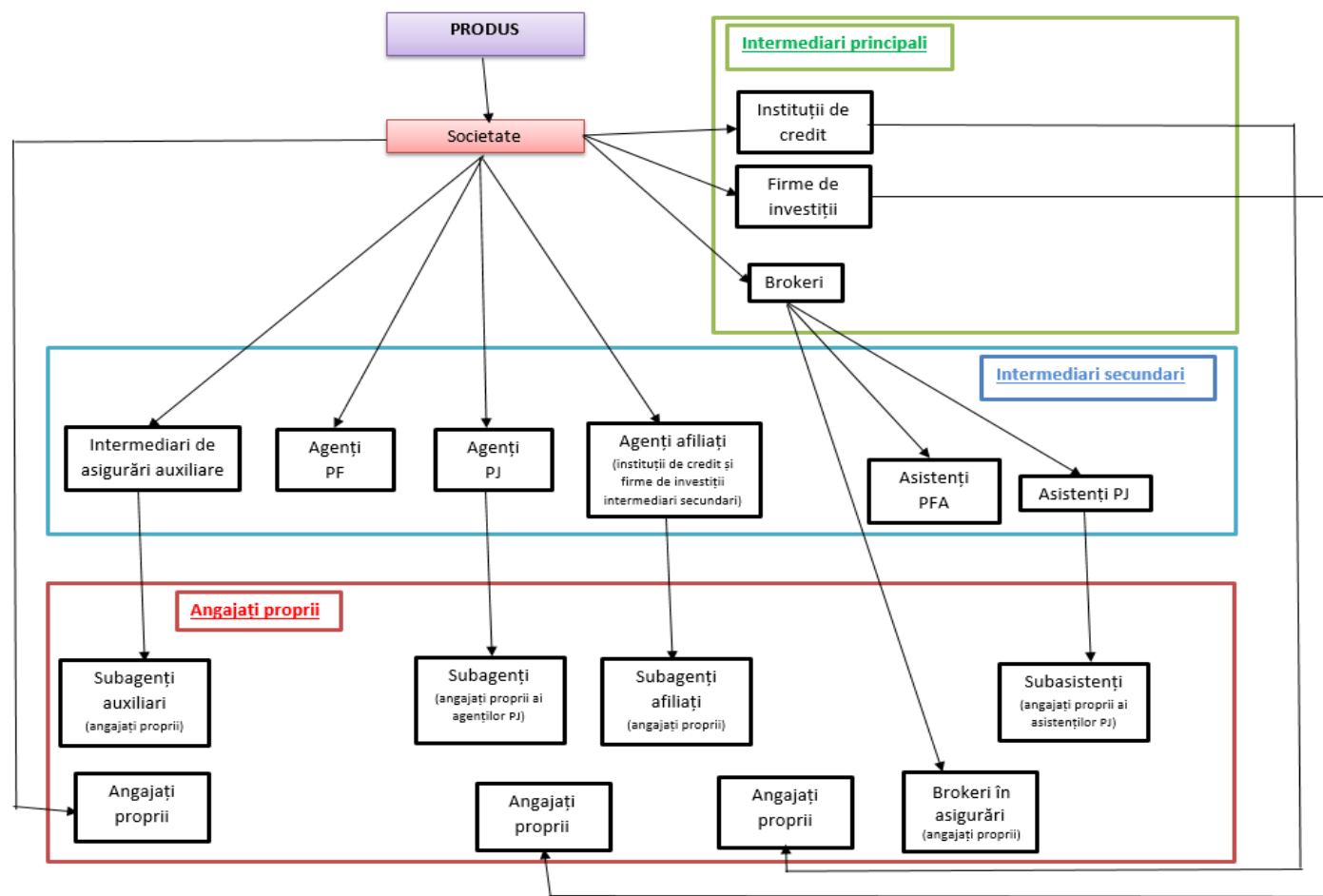


3. Impactul asupra intermediarilor

A. Procesul de intermediere în prezent



B. Procesul de distribuție după implementarea IDD



4. Impactul asupra societăților de asigurare

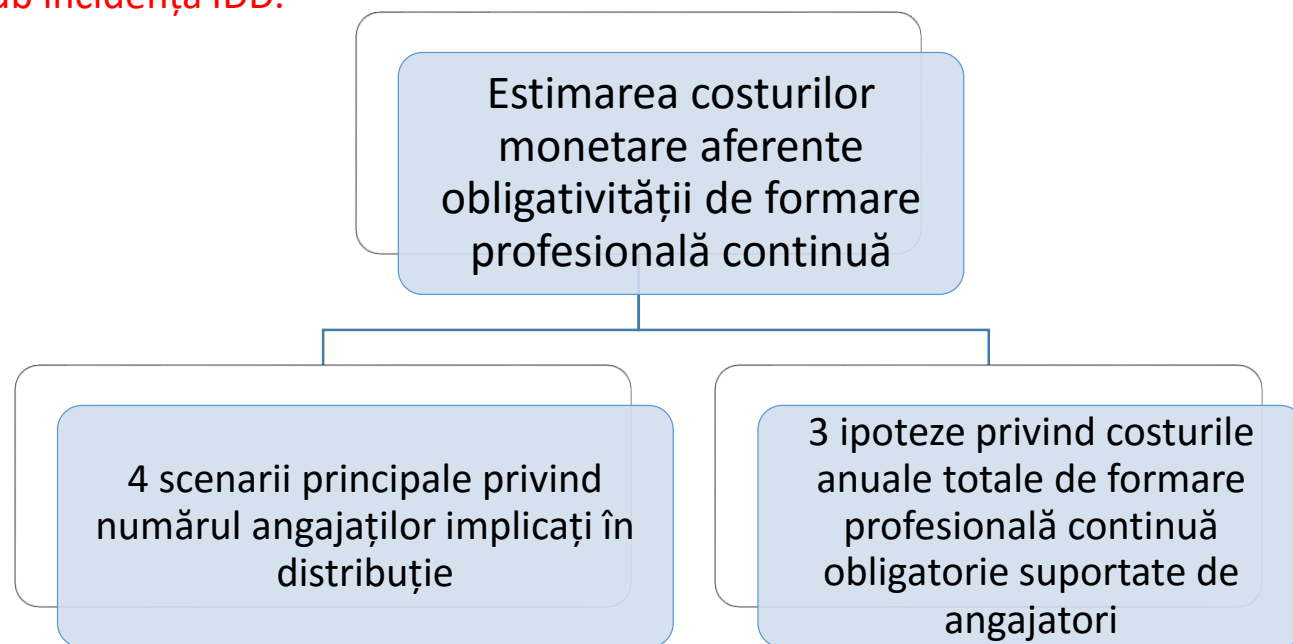
Cerințele privind formarea profesională continuă de cel puțin **15 ore pe an** se aplică conform noilor cerințe și **angajaților societăților de asigurare care sunt implicați în distribuție.**

În prezent, **termenul de parcurgere a primului program de pregătire profesională continuă, precum și a fiecăruia dintre programele ulterioare** și obținerea certificatului de absolvire a acestora este de maximum 3 ani, respectiv de 2 ani în cazul conducătorilor executivi ai brokerilor de asigurare și/sau reasigurări.

Durata programului de calificare profesională este de minimum **50 de ore de predare efectivă**, durata programului de pregătire profesională continuă este de minimum 20 de ore de predare efectivă, cu excepția conducătorilor executivi ai brokerilor de asigurări și/sau reasigurări a căror durată este de minimum **35 de ore de predare efectivă.**

- A fost estimat potențialul impact pe care îl pot avea costurile generate de acestea asupra situației financiare a societăților de asigurare

- În prezent nu există date centralizate referitoare la numărul de angajați ai fiecărei societăți care sunt implicați în activitatea de distribuție și care intră astfel sub incidența IDD.



4. Impactul asupra societăților de asigurare

Scenarii principale privind numărul angajaților care realizează activități de distribuție (% din numărul mediu de angajați din 2016)

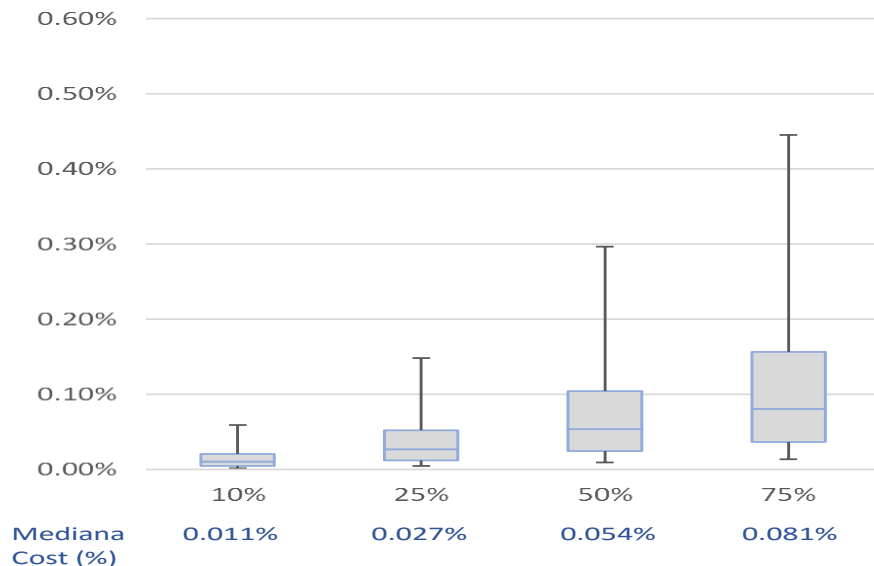
10%	25%	50%	75%
-----	-----	-----	-----

Ipozeze privind costul mediu al programelor de pregătire profesională continuă anuală pentru un angajat¹ (lei/an)

500	1000	1500
-----	------	------

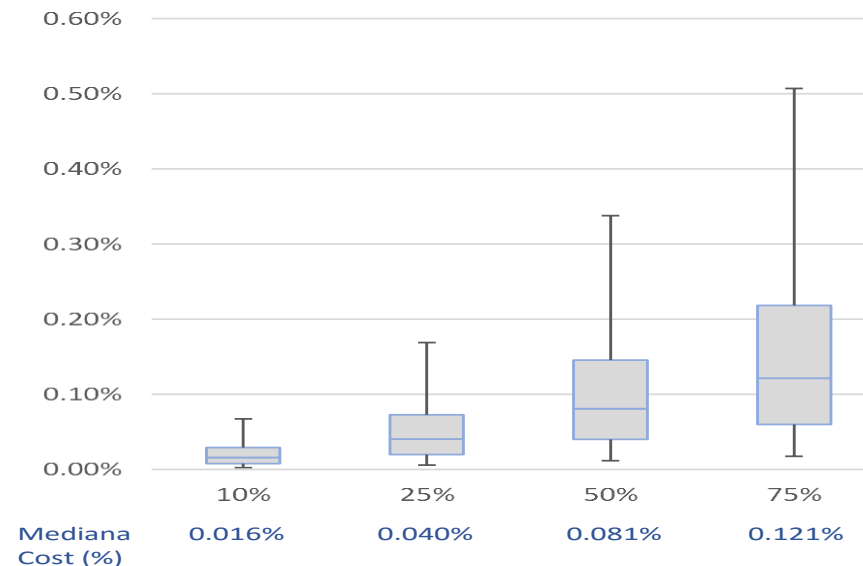
¹ Costul mediu anual reflectă toate formele în care se pot recunoaște numărul de 15 ore anuale și costul examinării/evaluării în vederea obținerii certificatului.

Estimarea costurilor suplimentare anuale ale societăților de asigurări (% venituri totale 2016)



Sursa: Ministerul Finanțelor Publice, prelucrare ASF

Estimarea costurilor suplimentare anuale ale societăților de asigurări (% capitalul propriu 2016)

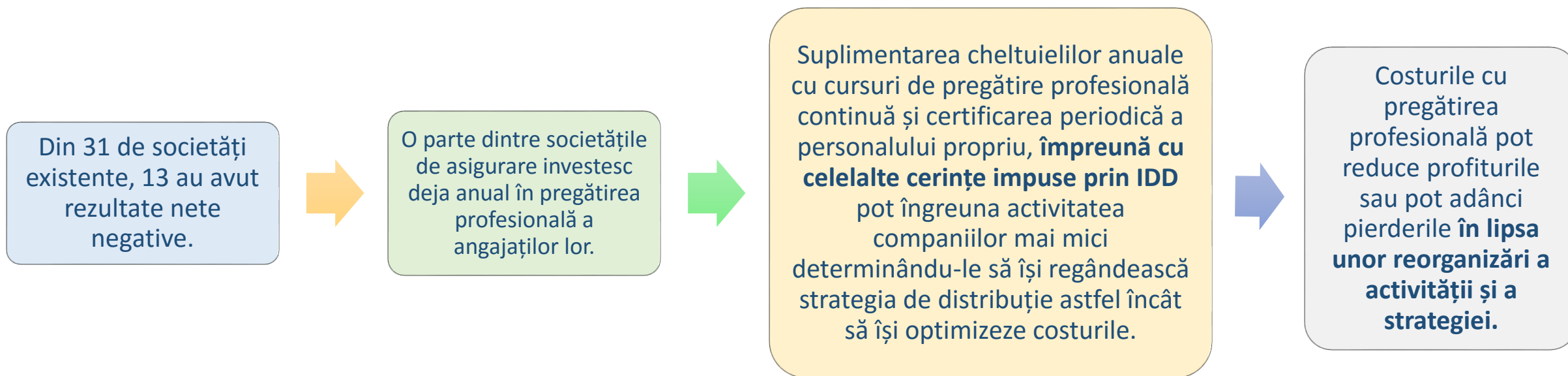


Sursa: Ministerul Finanțelor Publice, prelucrare ASF

Calculele prezentate reflectă ipoteza în care costul mediu anual al programelor de pregătire continuă este de 1000 de lei.

4. Impactul asupra societăților de asigurare

Rezultate obținute privind costurile cu pregătirea profesională



5. Impactul asupra ASF

Impactul implementării dispozițiilor IDD asupra activităților și operațiunilor desfășurate în cadrul ASF	
1. Reconfigurarea registrului privind intermediarii de asigurări	- stabilirea configurației registrelor; - revizuirea procedurilor de înregistrare a intermediarilor/actualizarea datelor aferente înregistrării în cadrul acestor registre păstrate de ASF; - definirea de către direcțiile de specialitate cu atribuții de reglementare – autorizare a specificațiilor tehnice pentru definirea arhitecturii acestor registre; - stabilirea modalității de configurare și de realizare a aplicațiilor IT aferente registrelor intermediarilor.
2. Completarea procedurilor interne și instruirea personalului cu privire la noile competențe ce revin ASF	Pornind de la creșterea nivelului de protecție a consumatorilor instituit de IDD, având în vedere cele două principii generale nou introduse care prevăd că: (i) distribuitorii de asigurări trebuie să acționeze întotdeauna onest, corect și profesional, în conformitate cu interesele clienților; (ii) toate informațiile trebuie să fie corecte, clare și să nu inducă în eroare (neînșelătoare), o primă măsură necesară monitorizării respectării acestora a fost deja luată în cadrul ASF prin înființarea unei structuri organizatorice care va asigura supravegherea intermediarilor și a regulilor de conduită de către distribuitorii de produse de asigurare.

6. Impactul macroeconomic

Transpunerea IDD în legislația română creează premisele necesare **dinamizării procesului de creștere a pieței asigurărilor**, prin consolidarea activității de distribuție în domeniul asigurărilor și reasigurărilor, care să permită respectarea deplină a drepturilor fundamentale ale consumatorilor.

Exercitarea unor practici oneste, în favoarea consumatorilor, poate contribui pe **termen lung la creșterea pieței asigurărilor din România și la dezvoltarea altor segmente de asigurare.**

(În economiile dezvoltate, segmentul asigurărilor de viață este puternic dezvoltat și cuprinde o parte importantă din populație.)

Datele publicate de Insurance Europe arată faptul că **România se află printre ultimele locuri în Europa raportat la ponderea primelor brute subscrise în PIB și la prima pe cap de locuitor.**

În acest context, în condițiile unei evoluții economice sustenabile, a creșterii nivelului de trai și a gradului de cuprindere a populației în domeniul financiar există un potențial mare de creștere.

7. Impactul asupra mediului concurențial



- ❑ Creșterea accesibilității pieței asigurărilor din România care va impulsiona concurența între distribuitorii produselor de asigurare, cu efecte finale de reducere a costurilor de piață și de creștere a competitivității și a transparenței.

Propuneri de măsuri în vederea evaluării impactului post implementare IDD

1. Colectarea periodică de către ASF a datelor și informațiilor privind implementarea IDD de la societățile de asigurare și intermediarii din piață:

- a. Numărul persoanelor și intermediarilor pentru fiecare categorie de distribuitori distinct, inclusiv pentru angajații societăților de asigurare;
- b. Primele brute intermediate de fiecare categorie de intermediar în parte pe clase de asigurare (AG, AV);
- c. Alte informații relevante (capitaluri proprii pentru fiecare categorie de distribuitori persoane juridice, Venituri, datorii, etc.)



2. Realizarea unui sondaj aplicat asiguraților privind evaluarea calității serviciilor primite ca urmare a implementării IDD.

Sondajul poate fi realizat după o perioadă relevantă de timp de la implementare, de ex. 1 an.

ROLE OF INSURANCE INTERMEDIARY:

