



se înregistrează, natural, iarna, când carosabilul este umed și alunecos.

- Cum stă piața, ca profitabilitate, atunci?

- Oricum, pe CASCO evoluția ratei combinate (indicator care însumează rata daunei cu rata cheltuielilor de achiziție și de administrare, arătând profitabilitatea sau pierderea) s-a îmbunătățit semnificativ, ca urmare a măsurilor pe care companiile le-au luat (introducerea franșizei și majorarea primei medii). Și calitatea relației cu clientul a crescut, odată cu calitatea autoturismelor noi, aici clienții optând pentru companiile de asigurări serioase și puternice. Publicul se pare că a început să înțeleagă că nu este normal ca în fiecare an să primească un „cadou” de la compania de asigurare, care în loc să facă unul – doi lei profit, cheltuiește 10 lei la fiecare sută de lei venit. Însă, la RCA, lucrurile stau în continuare nesatisfăcător, exact pe dos, poate în principal datorită faptului că aici clientul percepe că va cumpăra un serviciu pentru cel pe care s-ar putea să aibă ghinionul să-l lovească, nu pentru el. Vedem că devine din ce în ce mai îngrijorător fenomenul că unele soci-

etăți fără bonitate fac concurență neloială, vânzând polițe sub-tarifate și apoi tergiversând plata despăgubirilor către păgubiții, care nu sunt clienții lor, direct.

- Bine, dar cum se poate ca o companie de asigurări să exercite concurență neloială; nu o controlează nimeni?!

- În mod normal, clientul ar trebui să regleze piața, sancționând acele companii care nu-l tratează corespunzător. Ca dovadă, pe când acum 20 de ani existau circa 100 de societăți de asigurare, astăzi nu mai sunt decât vreo 30, dintre acestea, primele 10 dețin cam 95% din întreaga cifră de afaceri din asigurări. Însă și clientul și autoritatea de supraveghere nu au cum să „acționeze” decât cu o anumită inerție, inerentă, de aceea, unele companii neserioase găsesc timpul necesar manifestării unor astfel de devieri. E de așteptat ca piața să se consolideze pe mai departe, mai ales după ce au sosit în România companii mari de profil, care au investit consistent în dezvoltarea acestei piețe, de aceea sper ca în scurt timp să se intre în acea normalitate necesară creșterii sustenabile. De reținut și că un sistem de ierarhizare în funcție de securitatea oferită de

companiile de asigurări va lua în calcul valoarea netă a activelor nu numai cifra de afaceri, deci de la un anumit moment înainte, cine nu va avea volume de capital și rezerve adecvate va părăsi business-ul.

- Deci asta să fie explicația pentru diferențele de preț consistente, între diverse companii, la RCA ?

- Da, este diferența majoră, de la o companie care își conduce afacerile pe termen lung, constituind rezerve corespunzătoare acoperirii obligațiilor și acele companii (vre-o două-trei, în piață), care au ales să „rostogolească” încasările, fără rezerve suficiente, deci sunt iremediabil condamnate să dea prima din ce în ce mai jos, pentru a mai funcționa o perioadă, măcar. Cetățenii nu trebuie să uite că în cazul când compania nu plătește daunele în baza asigurării, cel păgubit se va îndrepta în instanță în primul rând împotriva vinovatului, deci este totuși important, din punct de vedere al securității personale să alegi cum se cuvine compania la care închei RCA, nu numai după criteriul preț. Să nu uităm și că RCA-ul include acum și „cartea verde”, valabilă cel puțin în toată Uniunea Europeană (noi acordăm gratuit

valabilitatea în toate țările membre ale sistemului, inclusiv Turcia, Serbia, Moldova, Ucraina, etc.), deci nivelul de preț al asigurării este, de fapt, extrem de convenabil, fie și numai dacă ne gândim că anterior aceeași „carte verde” costa undeva pe la 30 de euro pentru numai o lună!

- Dar relația cu unitățile service cum este?

- Nu pot să spun că ASIROM nu este un partener important al service-urilor din România dar aș semnala un aspect interesant. Aici există aproximativ ...50.000 de unități service auto, în timp ce în Austria nu știu dacă sunt 100, deși, e adevărat, și acolo existau câteva mii, în urmă cu 20 de ani. Or, această multiplicare până la exagerare a companiilor de service de aici, pe lângă investițiile mari pe care i-au forțat să le facă marii importatori sau producători de autoturisme pentru a le acorda statutul de dealeri, a condus, inevitabil, în ultimul an, la multe pierderi financiare și chiar la falimente, ceea ce era de așteptat. În plus, calitatea superioară a autoturismelor, fiabilitatea lor, dar și exigențele firești ale poseso-

rilor reglează tot mai abrupt și această piață, de unde și nivelul de stress tot mai ridicat al proprietarilor acestor afaceri.

- Recent, Comisia de Supraveghere a Asigurărilor a decis noi măsuri, printre care reducerea intervalului de plată a despăgubirilor, de la 15 la 10 zile și chiar plata în avans a reparațiilor. Vă convin aceste măsuri?

- Nouă, companiilor de asigurări, ne convin, pentru că avem sisteme de evaluare computerizată, dar s-ar putea să nu convină industriei de service, pentru că în loc să negocieze cu un număr redus de asigurători, vor negocia cu circa 350.000 clienți care vor avea banii în buzunar și vor fi mult mai eficienți !

- Apropo de sistemul acesta al despăgubirilor, deputatul Adrian Gurzău a avansat ideea unui proiect de hotărâre potrivit căruia clientul să fie despăgubit pe RCA de societatea la care s-a asigurat, iar aceasta să recupereze suma de la compania șoferului vinovat. Mi se pare mult mai corect și mai eficient pentru cetățean, care nu va mai fi pus pe drumuri.

- Pe plan european este împământenită în mai multe țări această practică, iar inițiativa domnului deputat nu poate fi decât binevenită și, deci, demnă de aplaudat. Nu știu însă cât va mai conveni acest „moment al adevărului” acelor companii de asigurări care practică niveluri prea mici la RCA și ce credibilitate vor mai avea atunci când propriii lor clienți se vor întoarce prompt să-și ia despăgubirile! Dacă legile pieții vor fi lăsate să acționeze, totul se va regla de la sine, ca dovadă că acest sistem este practicat cu succes, de mulți ani, în Anglia, Franța, Italia și nu numai.

- Domnule Președinte Schneider, ce polițe de asigurare ați recomanda românilor?

- Este un fenomen foarte interesant! Vedeți, și aici, ca și în multe locuri din estul și sudul Europei, omul e tentat să aibă grijă prioritară de ce se întâmplă cu mașina lui, în loc să acorde atenția cuvenită sănătății sale, casei sale și bunurilor pe care le are, întotdeauna infinit mai valoroase decât autoturismul respectiv! Din punctul meu de vedere, primul lucru ca importanță este asigurarea contra accidentelor de tot felul, de la cele de pe stradă, până la cele casnice sau de la locul de muncă! În planul următor aș plasa asigurarea de sănătate, după care ar urma asigurarea locuinței. Aceasta deoarece nimeni nu poate feri cetățeanul, respectiv familia lui, de efectele covârșitoare ale acestor riscuri, care odată produse și neasigurate, răstoarnă subit și irevocabil atât cursul destinului asiguratului, dar și al celor apropiați lui, familiei și copiilor, mai ales. De aceea consider că a încheia asigurările de care ai nevoie este expresia cea mai înaltă a civilizației, pentru ca dai dovadă de prevedere și responsabilitate față de cei dragi.

- Dar dumneavoastră, personal, ce asigurări aveți și, mai ales, unde, aici sau în Austria?

- Am asigurări și aici, și în Austria! Am două polițe de viață și accidente, una în Austria, una în România! Asigurarea casei și a tot ce am în ea este în Austria, pentru că acolo e și casa. În România am încheiat și asigurările mașinilor, dar și asigurarea de răspundere profesională a managerului. Deci am toate asigurările necesare ca să pot să-mi văd de treabă liniștit. A, și încă o mențiune, fie că sunt în Austria, fie că sunt în România, toate asigurările sunt la Vienna Insurance Group!

- Vă mulțumesc, domnule Președinte pentru amabilitatea acestui interviu

- Și eu vă mulțumesc, sperând ca și în acest fel să mai facem un pas spre conștientizarea tuturor românilor că polița de asigurare este o necesitate pentru orice om și familia lui.

Ionuț CRIVĂȚ

elob45