

TRANZACȚIONAREA REASIGURĂRII

Procesul de tranzacționare a reasigurării implică cunoașterea *reasiguratorilor și inter mediari lor* ce activează pe piața de reasigurare, alegerea *sistemului de distribuție, negocierea precontractuală și elaborarea documentației precontractuale*. Acest capitol descrie fiecare etapă a procesului de plasare. Capitolul se încheie cu un exemplu de plasare a unei reasigurări facultative pe piața directă și un exemplu de tranzacționare a unei reasigurări prin acord printr-un intermediar (broker).

Reasigurători și intermediari în reasigurare

Reasigurători. În secolul al XIX-lea, Lloyd's of London și alți mari asigurători europeni aveau capacitatea financiară necesară pentru a asigura riscuri mari, ei acționând atât ca asigurători cât și ca reasigurători. În acea perioadă, majoritatea reasigurarilor erau subscrise de asigurători care subscriau și asigurări.

Prima societate specializată în reasigurări a fost Kolnische Ruckerversicherung Gesellschaft (Cologne Reinsurance Company), înființată în anul 1846. Înainte de primul război mondial, activitățile de reasigurare specializate erau, în cea mai mare parte, desfășurate de companiile germane și rusești. După terminarea războiului, companiile de reasigurare americane au cunoscut o dezvoltare rapidă. Totuși, o mare parte a reasigurarilor continuă să fie subscrisă de asigurători și de subscriitorii Lloyd's of London. Reasigurarea a fost întotdeauna o tranzacție cu caracter internațional. Această caracteristică reflectă scopul reasigurării și anume acela de a dispersa cât mai mult riscurile mari și posibilele daune catastrofale. Europa de vest a fost dintotdeauna și continuă să fie cel mai mare ofertant de reasigurare mondială. Această parte a Europei se caracterizează prin solvabilitate și responsabilitate financiară, în condițiile unui cadru legislativ și fiscal favorabil.

Majoritatea companiilor de reasigurare sunt societăți de capital, cu excepția câtorva asigurători mutuali. Lloyd's of London este unul dintre cei mai mari reasigurători din lume, însă nu există statistici care să permită o comparație cu ceilalți reasigurători. Principalele tipuri de reasigurători sunt:

- (a) Reasigurători profesionali autorizați
- (b) Departamente de reasigurare ale asigurătorilor
- (c) Reasigurători externi neautorizați
- (d) Pool-uri și asociații de reasigurare
- (e) Societăți de management în reasigurări

(a) Reasigurători profesionali autorizați. Un *reasigurator profesional autorizat* reprezintă o societate specializată în activitatea de reasigurare, autorizată să subscrie reasigurări în statul respectiv. Doar câțiva reasigurători profesionali autorizați subscriu și asigurări, dar chiar și în acest caz cea mai mare parte din volumul de prime provine din reasigurări.

Primii zece mari reasigurători din lume, în raport cu volumul primelor nete de reasigurare încasate în ultimii ani sunt cu sedii în țări cu nivel de trai ridicat precum: Germania Elveția, SUA, Italia, Marea Britanie, Franța.

(b) Departamentele de reasigurare ale societăților de asigurări. În majoritatea statelor, o societate de asigurări poate să subscrie reasigurări pentru categoriile de asigurări pentru care este autorizată. Numeroși asigurători au optat pentru participarea pe piața reasigurărilor. O parte din aceștia subscriu reasigurări doar prin intermediul poolurilor, asociațiilor sau sindicatelor de reasigurare, în timp ce alte companii și-au înființat departamente speciale de reasigurare. De exemplu, în S.U.A, societățile de asigurări dețin între 8 și 10% din piața reasigurărilor (în condițiile în care această cotă s-a redus constant în ultimele trei decenii). Reducerea ponderii deținute de asigurători s-a datorat tendinței acestora de a înființa filiale cu statut de reasigurători profesionali autorizați.

Constituirea unui reasigurător profesional autorizat, în locul menținerii unui departament de reasigurare intern, oferă câteva avantaje unui asigurător. În primul rând, atunci când negociază cu un reasigurător profesional, asigurătorii pot depăși reticența în privința dezvăluirii secrete lor profesionale față de un potențial concurent. În al doilea rând, un reasigurător deținut de un asigurător poate fi considerat un partener egal de către ceilalți reasigurători profesional, facilitându-i astfel încheierea de acorduri de retrocesiune avantajoase. În cele din urmă, această implicare în domeniul reasigurărilor le permite asigurătorilor să atragă intermediari și specialiști cu experiență în domeniul reasigurărilor. Principalul dezavantaj al constituirii unui reasigurător profesional autorizat este determinat de costurile de funcționare ale unei societăți separate, în special de cheltuielile cu capitalul social, precum și de necesitatea prezentării rezultatelor activității separat de cele ale companiei mamă.

Reasigurători externi neautorizați. Există situații în care asigurătorii întetpi încheie reasigurări cu reasigurători externi neautorizați în statul respectiv. În unele țări, acestor reasigurători li se cere să constituie un depozit în numerar, să dețină o scrisoare de credit sau anumite fonduri într-un cont de garanție.

Poolurile și asociațiile de reasigurare. Uneori, reasigurătorii se confruntă cu riscuri pe care nu doresc să le accepte datorită frecvenței sau dimensiunii ridicate a daunelor. Poolurile sau asociațiile pot acoperi asemenea expuneri.

În cazul unui pool de reasigurare, unul dintre membrii poolului emite polița de asigurare, iar ceilalți membri ai poolului reasigură o parte prestabilită din fiecare risc care intră sub incidența poliței. Asiguratul are o relație contractuală numai cu societatea care a emis polița, deci nu are drepturi legale împotriva altor membri ai poolului.

Poolurile permit accesul la întreaga capacitate de reasigurare a industriei asigurărilor în vederea acoperirii riscurilor foarte mari. Aceste riscuri pot semnifica distrugerea unei mari întreprinderi industriale, prăbușirea unei aeronave sau un alt eveniment similar.

A vând în vedere că poolurile au, de regulă, specialiști proprii membrii

poolului nu au nevoie de consultanță pentru reasigurări. Astfel, chiar și reasigurătorii mai mici pot participa la un pool, măbind astfel capacitatea poolului. De asemenea, reasigurătorii străini, care nu au foarte multe informații despre riscul asigurat, pot participa la un pool, punând la dispoziția acestuia capacitatea lor de reasigurare. Participarea la pool este avantajoasă și pentru reasigurătorii de dimensiuni mari. Se asigură astfel un flux constant de prime de reasigurare în condițiile unor costuri minime pentru fiecare participant.

Societățile de management în reasigurări realizează, în favoarea companiilor de reasigurare, o parte sau toate funcțiile de management. În schimbul acestor servicii, societatea de management obține o taxă, un comision asupra primelor de reasigurare sau o combinație a acestora. Tipurile serviciilor oferite de o companie de management în reasigurări diferă în funcție de necesitățile reasigurătorului. În unele cazuri, acestea se limitează la vânzare și subscriere, dar în alte cazuri, pot include și managementul sau investițiile.

Principalele avantaje ale unei companii de management în reasigurări, comparativ cu deținerea personalului propriu de reasigurare, sunt următoarele:

- disponibilitatea imediată a specialiștilor cu experiență în reasigurări (avantajoasă, în special, reasigurătorilor nou înființați);
- cheltuieli fixe reduse;
- acces imediat la asiguratorii și reasiguratorii care au apelat la serviciile companiei de management .

Deoarece majoritatea companiilor de reasigurări nou înființate au dimensiuni reduse, companiile de management reprezintă o alternativă viabilă comparativ cu formarea propriului personal. O companie de management în reasigurări poate lucra cu mai mulți reasigurători mai mici, astfel încât costul serviciilor de management se distribuie între aceștia.

În cazul apelării la o companie de management, costurile fixe sunt, de regulă, mai mici decât cele în cazul deținerii unor specialiști proprii. Angajații trebuie să primească salarii și avantaje în plus, indiferent de valoarea afacerilor subscrise. Sumele plătite companiilor de management depind, de regulă, de volumul afacerilor subscrise și de profitabilitatea acestora.

Companiile de management în reasigurare pot lucra cu societăți de intermediere asociate. Aceste asocieri oferă, de regulă, o sursă rapidă de venituri pentru noul reasigurător.

Principalul dezavantaj al folosirii serviciilor unei companii de management constă în lipsa controlului asupra afacerii. Compania de management ia cele mai multe decizii de management, fapt ce poate fi în detrimentul reasigurătorilor. De aceea, proprietarii unei societăți de reasigurare trebuie să găsească o companie de management cu o tehnologie avansată, cu competență managerială și cu reputație ireproșabilă.

Cel de-al doilea mare dezavantaj apare pe măsură ce reasigurătorul se extinde. La un moment dat, costul serviciilor oferite de compania de management poate depăși costurile remunerării unei echipe proprii de management. Este mai dificil să găsești un personal managerial pregătit corespunzător, în cazul unui reasigurător aflat în

etapa de maturitate, decât în cazul unei companii nou înființate.

În funcție de forma de proprietate, companiile de management în reasigurări pot fi clasificate în societăți captive sau societăți independente. O societate captivă este deținută de către una sau mai multe dintre companiile cărora le oferă servicii. O firmă captivă poate oferi servicii de management și altor reasigurători decât companiei mamă. În acest caz, firma captivă trebuie să încerce să evite și să prevină discriminarea față de reasigurătorii neasociați, cărora le oferă servicii.

O companie de management în reasigurări poate controla întregul portofoliu al unui reasigurător sau numai o parte din acesta. De exemplu, un reasigurător poate să dețină controlul asupra asigurărilor încheiate în zone geografice pe care acesta le cunoaște bine, apelând la o companie de management pentru afacerile derulate în alte zone geografice, sau care se încadrează în alte categorii de asigurare.

Intermediari de reasigurare. Intermediarul de reasigurare (denumit și broker) stabilește legătura dintre un asigurător și un reasigurător și participă la negocierea contractelor de reasigurare. Intermediarul facilitează schimburile financiare și transferul informațiilor între asigurător și reasigurător, oferind și alte servicii de reasigurare.

Intermediarii de reasigurare pot fi societăți reprezentate de un singur broker și doi sau trei angajați, sau firme mai mari, cu peste 1000 de angajați.

Intermediarii de reasigurare sunt remunerați, în primul rând, prin comisioanele asupra primelor cedate reasigurătorilor. În tabelul următor sunt prezentate procentele comisioanelor de brokeraj practicate în SUA.

Comisioane de brokeraj practicate în SUA

<i>Tipul reasigurării</i>	<i>Comision de brokeraj, ca procent din prime</i>
Acorduri proporționale	1%
Acorduri excedent - nivel de lucru	5%
Acorduri excedent - altele decât nivelul de lucru	10%
Reasigurări facultative proporționale	2,5...5%
Reasigurări facultative excedent - nu se plătește comision societății cedente	10%
Reasigurări facultative excedent - comision plătit societății cedente	5%

Comisioanele pot fi însă negociate, determinându-se în funcție de particularitățile fiecărui contract. De regulă, ele se plătesc de către reasigurător, chiar dacă, în majoritatea cazurilor, intermediarul este

considerat a fi agentul asigurătorului. Uneori, intermediarul poate obține și un comision de participare la profit, dacă rata daunei aferentă portofoliului cedat este favorabilă.

De regulă, asigurătorul și reasigurătorul își reglează plățile primelor și despăgubiri lor prin intermediari. În general, intermediarii obțin venituri din investirea

acestor fonduri.

Îndatoririle unui intermediar de reasigurare.

Principalele îndatoriri ale unui intermediar de reasigurări sunt:

- obținerea protecției prin reasigurare în cele mai bune condiții posibile;
- evaluarea puterii financiare a reasigurătorilor aleși;
- transmiterea rapidă a plăților și informațiilor între asigurator și reasigurator;
- păstrarea evidențelor contabile pentru toate fondurile primite sau transmise asiguratorului sau reasiguratorului.

De regulă, intermediarii elaborează proiectele contractelor de reasigurare pe care le negociază. Aceste proiecte de contract sunt supuse întâi aprobării asiguratorului și apoi sunt transmise reasiguratorului spre acceptare.

În cazul conflictelor dintre asigurator și reasigurator, intermediarul îl reprezintă, de regulă, pe asigurator. Majoritatea conflictelor se referă la soluționarea revendicărilor sau la calcularea valorii primelor.

Intermediarii pot oferi și alte servicii societății cedente, cum ar fi cele de consultanță în activitate a de subscriere, sugestii pentru soluționarea revendicărilor sau pentru constituirea rezervelor etc. Marile societăți de intermediere dețin modele și programe computerizate ce pot fi utilizate de către companiile cedente pentru stabilirea reținerii lor și limitelor de reasigurare, mai ales în cazul contractelor de reasigurare împotriva catastrofelor.

Contabilitatea intermediarilor. Primele de reasigurare, despăgubirile și celelalte plăți sunt regularizate, de obicei, prin intermediari. Asiguratorul transmite intermediarului primele de reasigurare, acesta își deduce comisionul, iar soldul rămas este repartizat între reasiguratorii. Când se produc daune, asiguratorul transmite intermediarului informațiile necesare, acesta urmând să încaseze despăgubirea acoperită de reasigurator. Dacă sunt implicați doi sau mai mulți reasiguratorii, intermediarul va colecta de la fiecare partea din daună acoperită și va transmite totalul asiguratorului.

Pentru a eficientiza derularea transferului lor financiar, intermediarii compensează uneori plățile între reasiguratorii și asiguratorii. De exemplu, dacă asiguratorul trebuie să primească 100 000 USD pentru despăgubiri și trebuie să plătească reasiguratorului 200 000 USD prime de reasigurare, intermediarul poate compensa daunele cu primele și să expedieze reasiguratorului suma netă de 100 000 USD (mai puțin comisionul de brokeraj).

Sumele ce urmează să fie transmise asiguratorului sau reasiguratorului sunt păstrate de către intermediarul de reasigurări. Intermediarul poate investi aceste fonduri pentru a obține un venit, deși, din punct de vedere legal, nu le poate utiliza pentru alt scop decât cel pentru care au fost constituite inițial. În unele state, legile prevăd ca aceste fonduri să fie evidențiate în conturi separate de celelalte fonduri ale intermediarului.

Sistemul de distribuție

Există două sisteme de distribuție a reasigurării. În cadrul *pieței directe*, reasigurarea este plasată prin intermediul personalului reasigurătorului, aceștia tratând direct cu asiguratorii. Reasiguratorii direcți apelează la specialiștii proprii în vânzări pentru a prezenta și negocia condițiile de reasigurare.

Specialiștii în vânzări oferă servicii precum cele de subscriere sau de consultanță financiar-contabilă. De cele mai multe ori, reasiguratorii direcți dețin resurse financiare suficiente pentru a subscrie programe de reasigurare de amploare. Astfel, un reasigurător direct poate să acopere întregul program de reasigurare al unui asigurator.

Pe *pieța în directă*, reasigurarea este plasată prin intermediarii de reasigurare. Intermediarii sunt similari brokerilor de asigurare ei neavând, în general, nici o relație contractuală nici cu asiguratorul și nici cu reasiguratorul. Ei nu-și asumă nici un risc. Reasiguratorii ce acționează pe piața indirectă au, de regulă, mai puține resurse financiare în comparație cu cei de pe piața directă.

Alegerea reasiguratorului. Pentru a opta între un intermediar și un reasigurător direct trebuie să se răspundă la următoarele întrebări:

- Ce sistem de distribuție este mai adecvat și mai compatibil cu sistemul de distribuție al asiguratorului ? Altfel spus, asiguratorul subscrie asigurările direct, prin agenți sau prin brokeri?
- Asiguratorul preferă un sistem de distribuție similar cu al său?
- Asiguratorul preferă să-și utilizeze propriile resurse pentru a găsi reasiguratorii adecvați și a încheia reasigurarea, în loc să apeleze la un intermediar pentru aceasta?
- Portofoliul reasigurat este foarte specializat? Impune o capacitate de reasigurare atât de mare încât este nevoie să se apeleze la reasiguratorii internaționali ?
- Cunoștințele și obiectivitatea intermediarului justifică costul reprezentat de brokeraj în comparație cu costul reasigurării directe?
- Serviciile prestate de intermediar sunt într-adevăr necesare?
- Sediul reasiguratorului sau intermediarului se află în apropierea asiguratorului? Acest lucru ar putea îmbunătăți comunicarea, ar simplifica luarea deciziilor, ar crește rapiditatea soluționării revendicărilor și ar facilita relațiile între cele două părți.

Răspunsurile la aceste întrebări sunt utile atunci când se dorește să se stabilească care dintre cele două variante, intermediere și reasigurare directă, acoperă mai bine

cerințele asigurătorului. De asemenea, trebuie să ia în considerare avantajele și dezavantajele caracteristice celor două forme de tranzacționare a reasigurării.

a. Avantajele reasigurării prin intermediari. Negocierea reasigurării prin intermediari poate avea câteva avantaje. Intermediarul are experiență în elaborarea programelor de reasigurare și în negocierile cu reasigurătorii. Acest lucru poate favoriza obținerea unor condiții de reasigurare mai bune, decât în cazul în care asigurătorul acționează independent.

Un intermediar are acces la numeroși reasigurători din întreaga lume, în timp ce un asigurător independent putea contacta doar câțiva reasigurători. Astfel, intermediarul poate mări oferta de reasigurare accesibilă asigurătorului primar. Această extindere a pieței poate conduce la obținerea unor termene și condiții mai bune pentru asigurător. Deoarece intermediarul plasează numeroase reasigurări, acesta poate avea o putere de negociere mai mare decât asigurătorul în disputele cu reasigurătorii.

b. Dezavantajele reasigurării prin intermediari. Introducerea unei terțe persoane în procesul de reasigurare poate încetini transmiterea informațiilor și poate duce la creșterea șanselor de apariție a neînțelegerilor. Intermediarii au tendința de a include în programul de reasigurare mai mulți reasigurători, crescând astfel posibilitatea de a se produce erori și neînțelegeri. De asemenea, unii reasigurători contactați de intermediari pot avea un capital foarte mic.

Intermediarii sunt remunerați pe baza comisionului, care se adaugă la costul reasigurării. Totuși se poate întâmpla ca primele reasigurătorului direct să fie egale cu costul reasigurării indirecte. În final, insolvabilitatea intermediarului ar putea avea repercusiuni severe, atât pentru asigurători, cât și pentru reasigurători. În ciuda acestor dezavantaje, numeroși asigurători consideră că avantajele utilizării intermediarilor sunt mai mari decât dezavantajele.

Avantajele reasigurării directe. Deoarece reasigurătorii direcți sunt adesea societăți de dimensiuni mari, aceștia pot oferi întreaga reasigurare dorită de asigurător, sau cea mai mare parte din aceasta. Dacă experiența de daună este negativă pentru o categorie de asigurări și favorabilă pentru o altă categorie, reasigurătorul direct poate continua subscrierea ambelor categorii de asigurări. Dacă cele două tipuri de asigurări ar fi fost reasurate separat, lucru care se poate întâmpla în cazul intermediarilor, reasigurătorul care acoperă asigurările cu o experiență de daună negativă poate rezilia contractul.

A vând în vedere dimensiunile mari ale reasigurătorilor direcți, probabilitatea ca aceștia să aibă suficientă putere financiară este mai mare, oferind asigurătorului o mai mare securitate. Neimplicarea unui intermediar

poate reduce cheltuielile, permițând reasigurătorului să solicite o primă mai mică. Absența intermediarului poate accelera comunicarea și transferul de fonduri.

Dezavantajele reasigurării directe. Din punct de vedere al asigurătorului, principalul dezavantaj al negocierii cu reasigurătorii direcți constă în faptul că reasigurătorul direct acționează în interes propriu. Un alt dezavantaj potențial este reprezentat de incapacitatea reasigurătorului direct de a împărți reasigurarea cu alt reasigurător. Astfel, dacă un reasigurător direct este incapabil să acopere o parte din portofoliul propus de asigurător, acesta ar putea fi nevoit să apeleze la un intermediar, cel

puțin pentru acea parte a programului care nu poate fi reasigurată. De asemenea, adeseori personalul de vânzare al reasiguratorilor direcți nu poate sonda piața pentru a obține cel mai bun preț și cele mai bune condiții de reasigurare, în beneficiul asiguratorului.

Stabilirea relațiilor. Relațiile de reasigurare se stabilesc pentru o lungă perioadă de timp. Aranjamentele de reasigurare reprezintă o decizie managerială importantă pentru asigurator. Managementul trebuie să fie convins de credibilitate a reasiguratorului sau intermediarului, pentru li se implica într-o relație pe termen lung. Reasiguratorul sau intermediarul trebuie să solicite asiguratorului documente care să ilustreze activitatea asiguratorului pe o perioadă de mai mulți ani, pentru a stabili astfel de relații.

Angajații reasiguratorului direct trebuie să-i contacteze numai pe acei asiguratorii care corespund obiectivelor reasiguratorului. Analizând informațiile financiare oferite de asigurator și discutând cu conducerea acestuia, reasiguratorii direcți pot determina posibilitatea unor relații reciproc avantajoase. Deoarece reasiguratorii sunt cei care își asumă riscul subscrierii, ei îi vor selecta cu atenție pe acei asiguratorii cu care vor intra în contact. Contrar acestora, intermediarii nu își asumă riscul de subscriere propriu unei relații de reasigurare. Intermediarul este mai puțin preocupat de gradul de compatibilitate al obiectivelor părților și astfel el beneficiază de un număr mai mare de potențiali clienți decât reasiguratorii direcți. Se poate întâmpla ca intermediarii și reasiguratorii direcți să concureze pentru portofoliul aceluiași asigurator.

Serviciile oferite. Reasiguratorii direcți și intermediarii se concentrează asupra diferențierii serviciilor oferite în comparație cu ceilalți concurenți. În general, aceste servicii includ:

- Elaborarea programului de reasigurare, inclusiv evaluarea actuarială a reținerii optime pentru asigurator;
- Consultanță în domeniul subscrierii, soluționării și controlului daunelor;
- Soluționarea eficientă a revendicărilor de reasigurare.

Intermediarii furnizează următoarele servicii suplimentare :

- Prospectarea pieței internaționale a reasigurarilor în vederea optimizării prețului, acoperirii și protecției financiare oferite de reasigurare;
- Intermedierea unei reasigurări prin acord cu mai mulți reasiguratorii;
- Obiectivitate în discuțiile cu asiguratorii.

Reasiguratorii direcți urmăresc, în principal, eficiența în relațiile lor cu asiguratorii. Aceștia tratează direct cu asiguratorii în negocierea termenilor contractuali, primelor de reasigurare și procedurilor de soluționare a daunelor. Comunicarea directă poate fi mai rapidă și mai puțin expusă neînțelegerilor în comparație cu comunicarea prin intermediar.

Intermediarii se concentrează îndeosebi asupra necesităților asiguratorilor. Ei trebuie să asigure o acoperire și condiții de asigurare mai bune decât cele pe care le-ar fi obținut asiguratorul prin forțe proprii. De asemenea, intermediarii distribuie primele și

colectează daunele de la reasigurătorii implicați în aranjamentul de reasigurare. Asigurătorul emite un singur cec pentru plata primelor și trimite intermediarului avizul de daună sau cererea de rambursare a despăgubirilor.

Negocieri precontractuale

Stabilirea condițiilor de reasigurare finale poate implica negocieri prelungite. Aceste negocieri precontractuale diferă în funcție de caracteristicile fiecărui caz: reasigurare directă, plasare prin intermediari sau reasigurare mixtă.

Reasigurarea directă. Pe piața directă toate contactele se desfășoară între asigurător și reasigurător. În urma întâlnirilor cu reasigurătorul, asigurătorul poate iniția o relație de reasigurare cu reasigurătorul direct. Dacă asigurătorul a încheiat deja un contract cu un alt reasigurător, el trebuie să dezvolte sau să modifice programul de reasigurare în vigoare.

Asigurătorul discută cu reasigurătorul condițiile de bază și obiectivele urmărite. Reasigurătorul elaborează o propunere și o trimite asigurătorului spre acceptare.

Reasigurarea prin intermediari. Pe piața indirectă, asigurătorul este considerat client al intermediarului, deci se așteaptă ca acesta din urmă să acționeze în interesul asigurătorului atunci când negociază reasigurarea. (Intermediarul poate să acționeze în numele reasigurătorului în anumite situații, precum în cazul colectării primelor de reasigurare.).

Când tranzacționează o reasigurare, asigurătorul cooperează cu intermediarul la elaborarea propunerii. Intermediarul îndeplinește următoarele funcțiuni:

- Contactează potențialii reasigurători;
 - Prezintă propunerea potențialilor reasigurători;
 - Obține cotațiile și acceptarea lor;
 - Transmite refuzurile sau contraofertele;
-
- Întocmește, în cele mai multe cazuri, contractul de reasigurare . Facilitează elaborarea documentației contractuale.

În cadrul acestui proces, intermediarul prezintă oferta în numele asigurătorului însă numai acelor reasigurători care satisfac condițiile financiare impuse de asigurător.

Înainte de a accepta afacerea, reasigurătorul trebuie să realizeze o evaluare a asigurătorului. Intermediarul coordonează această evaluare în vederea minimizării interferențelor în activitatea a asigurătorului. Pentru a minimiza aceste interferențe, evaluarea poate fi făcută de mai mulți reasigurători simultan.

Reasigurarea mixtă. Înainte de anii 1990, programele de reasigurare ale asiguratorilor erau plasate de obicei fie pe piața directă, fie prin intermediari. Ca urmare a creșterii complexității reasigurării, a concurenței și a cererilor pentru sume asigurate mai mari, reasigurarea mixtă (ce combină reasigurarea directă cu cea încheiată prin intermediar) a devenit din ce în ce mai răspândită. Asiguratorul poate contacta reasiguratorul direct pentru un anumit segment al programului de reasigurare, iar intermediarul pentru un alt segment. Dacă reasiguratorul direct nu poate accepta întregul program, el va fi cel care va contacta printr-un intermediar un alt reasigurator de pe piața indirectă și nu asiguratorul. În alt caz, asiguratorul poate sugera reasiguratorului direct și intermediarului să participe împreună la același contract de reasigurare. Dacă plasarea reasigurării este realizată de un intermediar, el poate apela la un reasigurator direct în cazul în care este necesară o capacitate de reasigurare suplimentară sau portofoliul are un specific deosebit. Reasiguratorul direct poate recunoaște relația de intermediere sau poate acționa independent.

Complexitatea relațiilor implicate de acest tip de plasament poate crea dificultăți în negocierile contractuale. Asiguratorii, reasiguratorii și intermediarii trebuie ia măsuri pentru a evita neînțelegerile.

Documentația precontractuală

Documentația precontractuală reprezintă o parte integrantă a oricărei tranzacții de reasigurare. Documentația cuprinde informații precum condițiile contractuale ale asiguratorului și acceptarea acestora de către reasigurator.

Documentația precontractuală are următoarele scopuri:

- Stabilirea intenției de subscriere;
- Furnizarea informațiilor necesare;
- Îndeplinirea prevederilor legale;
- Certificarea acordului până la semnarea contractului.

Stabilirea intenției de subscriere. Negocierile precontractuale determină spiritul acordului și finalizarea înțelegerii. Înregistrarea concisă și completă a negocierilor asigură corecta înțelegere de către cele două părți a intenției de încheiere a aranjamentului de reasigurare. Documentația evidențiază, de asemenea, modul și motivul pentru care a fost luată decizia.

Furnizarea informațiilor necesare. Pentru a decide să accepte sau să refuze o propunere, reasiguratorii trebuie să aibă la dispoziție anumite informații. Documentația pregătită în cadrul negocierilor conține informații ce vor fi utilizate la elaborarea propunerii oficiale și a contractului final. Informațiile trebuie să fie cât mai exacte și mai complete posibil.

Îndeplinirea prevederilor contractuale. Plasamentul reasigurării prin intermediari face deseori subiectul reglementărilor legale privind asigurarea. Cele mai întâlnite prevederi legislative se referă la scrisoarea de împuternicire și la înregistrarea contabilă a daune lor și primelor.

Dacă încheierea reasigurării se realizează printr-un intermediar, acesta trebuie să dețină o autorizare scrisă (procură) din partea asigurătorului prin care i se acordă dreptul de a negocia tranzacția. Procura îl protejează pe reasigurător împotriva angajării într-un aranjament cu un intermediar ce nu are autorizație scrisă din partea asigurătorului. De asemenea, procura clarifică relațiile dintre asigurător și intermediar.

Înregistrarea contabilă a primelor și daunelor. Intermediarii de reasigurare sunt solicitați ca în rapoartele lor financiare să separe fondurile lor proprii de cele datorate asigurătorilor sau reasigurătorilor. Primele și despăgubirile de la diverși asigurători și reasigurători pot fi înregistrate în același cont dacă se specifică cu precizie cui îi revin aceste sume. Aceste reguli contabile previn compensarea fondurilor plătite unui asigurător cu cele achitate de alt asigurător.

Certificarea acordului până la semnarea contractului. Cu ani în urmă, întocmirea documentației contractului final dura luni sau chiar ani. Dacă în tranzacție erau implicați participanți din mai multe țări, întârzierile în obținerea semnăturilor erau inevitabile. Până la finalizarea contractului, documentația precontractuală servea ca dovadă a intențiilor părților.

Mai recent, inovațiile tehnice au redus perioada de timp dintre momentul începerii negocierilor și cel al finalizării contractului. De exemplu, utilizarea computerelor permite intermediarilor și reasigurătorilor să înregistreze clauzele preferate în memoria acestora și să le ajusteze în funcție de circumstanțele fiecărui contract în parte. Modificarea proiectului de contract sau reînnoirea acestui a se poate realiza în câteva minute. Comunicațiile prin fax și mesageria rapidă accelerează procesul de negociere.

Procesul de tranzacționare a reasigurării

Această secțiune prezintă modul în care se poate realiza plasarea reasigurării. Exemplele prezentate evidențiază diferențele în documentația precontractuală a reasigurării facultative și a reasigurării prin acord.

Reasigurările facultative și prin acord pot fi plasate fie pe piața directă, fie pe cea indirectă. Pentru simplificare, exemplele prezintă încheierea unei reasigurări facultative printr-un reasigurător direct și plasarea unei reasigurări prin acord printr-un intermediar.

Tranzacționarea unei reasigurări facultative prin intermediul unui reasigurător direct.

Condițiile reasigurării facultative influențează de cele mai multe ori acoperirea și prețul poliței de bază. Mai mult, asigurătorul nu va încheia contractul de asigurare până nu se stabilesc condițiile finale de reasigurare. Ca urmare, tranzacția de reasigurare se finalizează rapid.

Documentația obișnuită, inclusiv documentația precontractuală, cuprinde următoarele:

- Propunerea asigurătorului;
- Verificarea și subscrierea de către reasigurător;
- Autorizarea de către reasigurător;
- Confirmarea că asigurătorul a subscris riscul;
- Nota de reasigurare emisă de reasigurător;
- Documentația poliței trimisă reasigurătorului de către asigurător;
- Certificatul facultativ emis de reasigurător.

Propunerea. Asigurătorul înmânează propunerea direct reasigurătorului, propunere ce conține informații detaliate, astfel încât reasigurătorul să poată stabili dacă reasigurarea propusă corespunde criteriilor sale de acceptare. Propunerea conține de asemenea principalele clauze ce vor fi incluse în contractul final.

Verificarea și subscrierea de către reasigurător. După primirea propunerii, reasigurătorul declanșează procedura de verificare culegând informații atât despre asigurător cât și despre asigurat. Procesul de verificare are ca scop obținerea răspunsurilor la următoarele întrebări:

- Reasigurătorul acoperă în prezent și alte polițe pentru același asigurat?
- Există alt asigurător care are aceeași propunere de reasigurare ?
- Reasigurătorul a mai încheiat în trecut reasigurări pentru acest asigurat? Dacă da, atunci care a fost experiența de daună?

Verificarea împiedică reasigurătorul să depășească valoarea maximă stabilită pentru reasigurarea unui anumit risc.

După finalizarea procedurii de verificare, reasigurătorul stabilește dacă mai sunt sau nu necesare informații suplimentare. Reasigurătorii de bunuri solicită tot atâtea informații ca și asigurătorul - informații referitoare la tipul construcției, gradul de ocupare, mijloacele de protecție și riscurile externe. În plus, atât reasigurătorii de bunuri, cât și cei de accidente trebuie să cunoască valoarea primelor stabilite de asigurător, tipul de reasigurare ce se dorește a se încheia și suma ce se va ceda în reasigurare. Reasigurătorul poate solicita asigurătorului și rapoartele tehnice și financiare ale asiguratului. Pe baza acestor informații, reasigurătorul poate să decidă dacă riscul îndeplinește criteriile sale de subscriere. În cadrul acestei analize, el urmărește să obțină răspunsuri la următoarele întrebări :

- Riscul ce urmează să fie reasigurat corespunde portofoliului dorit de reasigurător ?
- Reasigurarea acestui risc poate aduce profit pe termen lung?
- Dacă riscul este inacceptabil, se pot lua măsuri pentru a face riscul acceptabil?
- Riscul ce urmează să fie reasigurat se încadrează în categoria de riscuri excluse în aranjamentul de retrocesiune al reasigurătorului?
- Ce experiență are asigurătorul în subscrierea acestui tip de risc?
- Care este limita de acoperire acceptabilă pentru reasigurător ?
- Sunt necesare și alte informații pentru a lua decizia de primire în reasigurare ?
Dacă da, care sunt acestea?

Dacă reasigurătorul consideră că riscul este acceptabil, următorul pas va fi acela de a stabili prețul reasigurării.

Autorizarea. Dacă riscul este acceptabil, reasigurătorul comunică asigurătorului obținerea autorizației, stabilind totodată valoarea primelor și condițiile de acoperire. Autorizația reprezintă o ofertă din partea reasigurătorului care prevede subscrierea riscului în schimbul unei anumite valori a primelor și în anumite condiții..

Această ofertă nu garantează emiterea certificatului de reasigurare. Informațiile ulterioare referitoare la risc și clauzele finale ale poliței trebuie să satisfacă criteriile de subscriere ale reasigurătorului. Autorizările au, în general un termen de valabilitate de 60 de zile. Acest termen permite asigurătorului să negocieze cu asiguratul condițiile de asigurare.

Confirmarea. Confirmarea avizează reasigurătorul că polița de asigurare a fost încheiată. După ce se emite polița, asigurătorul trimite reasigurătorului confirmarea, specificând termenele, condițiile și valoarea primelor de asigurare. Pe lângă aceasta, asigurătorul include și informațiile suplimentare solicitate de reasigurător.

Nota de acoperire. Nota de acoperire reprezintă un acord scris, emis după evaluarea poliței, în care reasigurătorul se obligă să acopere riscul. Nota de acoperire cuprinde schema contractului facultativ și este similară paginii de declarații din polița de asigurare. Aceasta garantează emiterea certificatului de reasigurare facultativ.

Documentația poliței. Asigurătorul trimite o copie a poliței originale reasigurătorului. Această copie va cuprinde și pagina de declarații sau eventualele acte adiționale.

Certificatul de reasigurare facultativă. După ce primește documentația de la asigurător, reasigurătorul emite certificatul de reasigurare facultativă. De obicei, certificatul ia forma unui document foarte concis ce prezintă pe prima pagină condițiile de acoperire iar pe verso clauzele referitoare la desfășurarea tranzacției de reasigurare. Certificatul cuprinde datele de identificare ale asiguratului, asigurătorului și ale poliței reasigurate. Asemenea poliței de asigurare, certificatul reprezintă contractul final care specifică toate condițiile, termenele, excluderile din reasigurare, precum și comisionul de reasigurare, dacă este cazul.

Tranzacționarea unei reasigurări prin acord printr-un intermediar. Documentația necesară încheierii unei reasigurări pe piața indirectă se aseamănă cu cea pentru reasigurarea facultativă. Documentația include:

- Propunerea de reasigurare elaborată de intermediar
- Verificarea și subscrierea de către reasigurători
- Acceptarea reasigurării
- Documentația contractului formal elaborat de intermediar

Diferențele între documentația utilizată pentru contractele prin acord și cea pentru contractele facultative se datorează faptului că reasigurarea prin acord acoperă mai multe polițe. Această documentație va fi discutată în rândurile ce urmează.

Propunerea. Propunerea de reasigurare conține numeroase informații referitoare la obiectele acoperite și la asigurător. Deoarece propunerea intermediarului are rolul de a evidenția condițiile contractului de reasigurare, aceasta trebuie să ofere suficiente informații părților ce urmează să participe la tranzacția de reasigurare.

În secțiunea referitoare la subscriere, propunerea trebuie să cuprindă cel puțin următoarele informații:

- Obiectul ce urmează a fi reasigurat
- Primele subiect, anterioare și estimate, aferente categoriei de asigurări avute în vedere
- Istoricul daunelor pentru asigurarea avută în vedere
- Filosofia managementului asigurătorului
- Informații financiare privind asigurătorul (bilanț contabil, rapoarte financiare auditate, rating)
- Procedurile de asigurare utilizate de asigurător
- Rezultatele analizei la fața locului asupra activității asigurătorului

Obiectul supus reasigurării. Descrierea categoriilor de asigurări ce vor fi reasigurate reprezintă elementul de bază al propunerii. Această descriere trebuie să cuprindă tipul și numărul polițelor subscribe precum și procentul ce revine fiecărei categorii din totalul primelor. În figura 4.4 este ilustrată această secțiune a propunerii.

Profilul limitelor. Profilul limitelor prezintă repartitia limitelor de asigurare și a primelor corespunzătoare. Profilul indică numărul polițelor și volumul de prime corespunzătoare unui anumit interval al limitelor de asigurare. Aceste informații relevă atât numărul de polițe ce trebuie acoperite prin reasigurare, cât și frecvența riscului.

Distribuția geografică. Propunerea trebuie să indice teritoriul în care se vor încheia asigurările și volumul de încasări al fiecărei zone geografice. Aceste informații cruciale ale încheierii de bunuri, pot fi utile și cazul asigurărilor contra accidentelor. Anumite jurisdicții sunt cunoscute pentru sentințele judecătorești severe în cazurile de răspundere civilă și, prin urmare, reasigurătorul trebuie să cunoască procentul asigurărilor încheiate în aceste jurisdicții. Pe baza informațiilor privind distribuția geografică a asigurărilor de bunuri, reasigurătorul de bunuri va putea evalua gradul de risc.

Primele subiect anterioare și estimate. Propunerea indică primele aferente categoriei de asigurări ce face obiectul contractului de reasigurare. O mare atenție trebuie acordată modului în care s-a calculat valoarea acestor prime. De exemplu, primele menționate pot fi subscribe sau convenite. Primele raportate pot să reprezinte totalul primelor aferente categoriei de asigurări acoperite sau numai primele corespunzătoare polițelor lor reasigurate.

Anumite polițe, precum cele de asigurare a gospodăriilor sau cele complexe, oferă acoperire atât pentru bunuri, cât și de răspundere civilă, în schimbul unei prime unice. Dacă contractul de reasigurare acoperă numai riscul de daună a bunurilor, sau numai pe cel de răspundere civilă, va fi necesar să se identifice primele aferente riscurilor

reasigurate. De exemplu, primele subiect pentru contractul de reasigurare a daunelor produse bunurilor pot reprezenta 85% din primele aferente asigurării gospodăriilor.

Istoricul daunelor. Istoricul daune lor este esențial pentru estimarea experienței de daună viitoare și a costului reasigurării. Numărul anilor cuprinși în istoricul daune lor depind de tipul polițelor ce vor fi reasigurate și de stabilitatea portofoliului de asigurări. În cazul asigurării gospodăriilor se poate solicita un istoric al daunelor numai pentru ultimii trei ani, în funcție de validitatea datelor statistice. În asigurarea comercială, cele mai dese dispute apar în legătură cu valoarea proprietății. În plus, pot apărea pierderi ca urmare a întreruperii activității productive, sau alte daune întâmplătoare cu perioade de repetare mai lungi. Prin urmare, în asigurarea comercială se solicită, în general, un istoric al daunelor pentru ultimii cinci ani. Deoarece revendicările privind răspunderea civilă au o perioadă mai mare de apariție, reasigurătorii solicită un istoric al daunelor de până la 10 ani, în funcție de categoria de asigurări considerată. Reasigurătorii analizează revendicările cu care s-au confruntat asigurătorii pentru a-și stabili propriile proceduri de soluționare a daunelor și de formare a rezervelor.

Istoricul daunelor trebuie să includă fiecare revendicare ce se încadrează în categoria de asigurări avută în vedere, chiar dacă nu intră în sfera contractului de reasigurare. Aceste daune trebuie incluse, deoarece inflația poate determina, în viitor, includerea în contract. Informațiile

privind daunele trebuie să cuprindă următoarele:

- Data producerii daunei
- Data înștiințării daunei
- Despăgubiri plătite și rezerve
- Modificări semnificative ale rezervelor
- Data achitării despăgubirii
- Situația curentă a fiecărei daune: în curs de soluționare sau achitată

Filosofia managementului. Această secțiune a propunerii permite managementului asigurătorului să explice reasigurătorului diferite aspecte ale activității sale. Aceasta se poate referi la concepția managementului față de asumarea riscului, la poziția în ceea ce privește subscrierea, planurile referitoare la prime și la strategia de viitor.

Deseori, se includ date referitoare la pregătirea membrilor cheie din echipa managerială a asigurătorului și o prezentare a personalului implicat.

Reasigurătorii preferă procedurile manageriale stabile și consecvente, care pot oferi rezultate predictibile. Dacă managementul a fost schimbat recent, sau dacă acesta demonstrează o înclinație pentru schimbare, estimarea direcției spre care se îndreaptă asigurătorul este mult mai dificilă. Dacă asigurătorul are tendința de a schimba reasigurătorii, agenții sau categoriile de asigurări subscrise, acești factori ar putea reduce predictibilitatea necesară stabilirii unor relații de reasigurare pe termen lung.

Informații financiare. Importanța analizării situației financiare a asigurătorului a fost discutată anterior. De cele mai multe ori, propunerea se referă la rating-ul asigurătorului și la alte informații financiare. Propunerea de subscriere poate include și alte informații suplimentare sau acestea pot fi acordate la cererea reasigurătorului. Astfel de informații cuprind bilanțul contabil pe ultimii ani, rapoarte financiare auditate și altele.

Proceduri de asigurare. Sistemul și procedurile de asigurare utilizate de asigurător sunt prevăzute în general în regulamentele și manualele cu caracter intern. Ghidul activității de subscriere, ghidul rețineri lor și manualul departamentului de despăgubiri sunt cele mai utile în determinarea procedurilor de asigurare. Ghidul activității de subscriere ilustrează categoriile de asigurări subscrise de asigurător și procedurile sale de subscriere. Ghidul rețineri lor indică reținerea asigurătorului pentru fiecare clasă de risc cedată în cadrul unui contract excedent de sumă asigurată. Manualele departamentului de despăgubiri indică procedurile utilizate pentru soluționarea despăgubirilor și stabilirea rezervelor.

Analiza la fața locului. Dacă manualele interne sunt completate cu vizite la sediul asigurătorului, reasigurătorul va putea cunoaște mai bine managementul, personalul și activitatea a asigurătorului. Vizitele se pot efectua înainte, dar și după ce reasigurătorul emite autorizația.

Analizele la fața locului pot evidenția faptul că personalul utilizat în activitatea de subscriere este insuficient, că nu are experiența necesară sau că extinderea agresivă determină concentrarea asupra vânzărilor în defavoarea controlului și a calității. Analiza revendicărilor poate indica existența unor rezerve de daună insuficiente, fapt ce conduce la imprecizia estimării rezultatelor pe termen lung.

Verificare și subscriere. Reasigurătorii prin acord trebuie să înțeleagă pe deplin implicațiile clauzelor propuse și să sugereze alternative pentru a face contractul acceptabil. Obiectul acestor clauze cuprinde primele, perioada contractului, clauzele de reziliere, excluderile, comisioanele și clauzele adiționale.

Primele. Propunerea de contract trebuie să cuprindă valoarea sugerată a primelor. Valoarea primelor reprezintă subiectul cel mai frecvent negociat în cadrul contractului.

Perioada contractului. Perioada contractului indică data începerii și expirării contractului. De asemenea, este necesar să se explice foarte clar dacă contractul este încheiat pe *criteriul producerii daunelor* sau pe *criteriul polițelor* (în capitolul 7 se vor defini acești termeni).

Rezilierea. Clauzele de reziliere trebuie să precizeze când intră în vigoare rezilierea și dacă este necesar un preaviz. Aceste clauze trebuie să prevadă dacă rezilierea se va realiza pe criteriul "cutoff" sau "runoff" și dacă asigurătorul poate opta între acestea.

Excluderi. Toate excluderile aplicabile asigurărilor ce fac obiectul contractului de reasigurare vor trebui specificate. Excluderile trebuie negociate cu asigurătorul pentru a se evita afectarea activității de subscriere a acestuia.

Comision de reasigurare. În cazul anumitor contracte de reasigurare, reasigurătorii plătesc un comision de reasigurare asigurătorului. Pe lângă acesta, propunerea trebuie să furnizeze detalii privind modul de calcul al comisioanelor de reasigurare, data scadenței și modalitatea de soluționare a soldurilor creditoare sau debitoare.

Clauze adiționale. Alte clauze sau condiții importante pentru realizarea contractului vor trebui menționate în propunere.

Autorizare. Deseori, intermediarul prezintă propunerea reasigurătorului *conducător*. Reasigurătorul conducător negociază condițiile contractului și, de regulă, își

asumă o mare parte din risc. După ce reasigurătorul conducător acceptă propunerea, el va stabili primele și celelalte clauze de reasigurare. Dacă asigurătorul acceptă condițiile reasigurătorului, propunerea este prezentată reasigurătorilor adiționali. Reasigurătorii adiționali care acceptă propunerea sunt cunoscuți sub denumirea de reasigurători secundari. Reasigurătorii secundari își asumă un procent din risc în aceleași condiții ca și reasigurătorul conducător.

În autorizația emisă de reasigurător se va stabili partea din reasigurare (specificată de obicei sub formă de procent) pe care reasigurătorul dorește să o subscrie. Spre deosebire de autorizații le din reasigurarea facultativă, autorizațiile din cadrul reasigurării prin acord nu au, în general, o perioadă de valabilitate. Totuși, stabilirea unor perioade, de valabilitate devine din ce în ce mai frecventă, pe măsură ce crește importanța documentației formale.

Reasigurătorul va comunica autorizația mai întâi prin telefon iar apoi printr-o scrisoare de confirmare. Nota de acoperire sau precontractul nu vor fi emise până ce nu se va definitiva procentul de participare. Prin aceasta se elimină situația în care nota de acoperire va trebui reemisă, deoarece s-a modificat procentul de participare.

Documentarea contractuală. Documentația formală pentru reasigurarea prin acord include precontractul, nota de acoperire, acordul asupra obligațiilor și drepturilor părților și clauzele contractului.

Precontractul și nota de acoperire. Pe piața indirectă, precontractul are rolul de a rezuma condițiile contractului. Precontractul devine din ce în ce mai complex, deoarece are rolul unui contract provizoriu până la elaborarea și intrarea în vigoare a contractului propriu-zis. Intermediarul trimite precontractul reasigurătorilor participanți. După ce toate aceste precontracte au fost semnate și returnate intermediarului, acesta din urmă va elabora nota de acoperire. Nota de acoperire cuprinde aceleași condiții de bază ca și precontractul, lista reasigurătorilor participanți și procentul lor de participare. Intermediarul semnează nota de acoperire, finalizând astfel plasamentul, și o trimite atât asigurătorului, cât și reasigurătorilor.