

Raportului anual conducerii Companiei de Asigurări „Garanție” S.A. pentru anul 2020

întocmit în conformitate cu prevederile stipulate în art. 23 din Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017 (Legea nr. 287/2017)

Compania de Asigurări „Garanție” S.A. și-a început activitatea în anul 1993, de atunci oferind soluții viabile clienților săi, adaptându-și permanent produsele la tendințele pieței și respectându-și, totodată, obligațiile asumate prin contractele de asigurare. Cu o experiență de circa 28 de ani pe piața asigurărilor, am reușit să menținem standarde ridicate în ceea ce privește calitatea produselor și serviciilor oferite, în special pe linia asigurărilor tehnice.

Datorită crizei pandemice legate de situația epidemiologică – COVID-19, blocarea practic a tuturor domeniilor economiei naționale, scăderea veniturilor populației legată de reducerea timpului de muncă și/sau chiar a pierderii locurilor de muncă, a fost afectată întreaga piață de asigurări, inclusiv vânzările Companiei.

Pentru anul 2021 C.A. „Garanție” S.A. planifică o mărire a volumului primelor de asigurare, cât și o majorare a profitului, prin minimizarea cheltuielilor și majorarea încasărilor.

Compania dispune de o echipă de profesioniști cu înalte principii morale și etice a căror formare profesională, calificare, motivare și protecție socială este prioritară pentru Societate.

Piața de asigurări în anul 2020, conform datelor Comisiei Naționale a Pieții Financiare, a înregistrat o scădere a primelor subscrise raportate la CNPF.

Prime brute subscrise, Daune plătite și Cota pe piață perioada anilor 2019-2020:

Total asigurări generale și asigurări de viață

№ d/r	COMPANIE	Prime Brute Subscrise		Cota de piață în PBS			Despăgubiri		Cota de piață în despăgubiri		
		2020	2019	Evoluție	2020	2019	2020	2019	Evoluție	2020	2019
		millei	mil. lei	%	%	%	millei	millei	%	%	%
1	ACORD GRUP SA	105.44	121.11	-15.67	7.26	7.45	59.62	103.3	-43.68	10.00	15.8
4	ASTERRA GRUP SA	264.31	206.82	57.49	18.19	12.73	99.97	82.82	17.15	16.76	12.67
5	AUTO-SIGURANTA SA	0.23	1.55	-1.32	0.02	0.1	0.02	0.12	-0.10	0.00	0.02
6	DONARIS VIENNA INSURANCE GROUP SA	154.61	209.08	-54.47	10.64	12.87	67.17	85.81	-18.64	11.26	13.12
7	GALAS SA		32.07	-32.07	0.00	1.97		17.87	-17.87	0.00	2.73
8	GARANȚIE SA	17.13	30.89	-13.76	1.18	1.9	5.65	8.54	-2.89	0.95	1.31
9	GENERAL ASIGURARI SA	204.96	180.65	24.31	14.11	11.12	72.39	63.67	8.72	12.14	9.74
10	GRAWE CARAT ASIGURARI SA	270.88	255.26	15.62	18.64	15.71	103.04	78.14	24.90	17.28	11.95
11	INTACT ASIGURARI GENERALE SA	59.27	27.67	31.60	4.08	1.7	19.79	8.28	11.51	3.32	1.27
12	KLASSIKA ASIGURARI SA	0.00	81.25	-81.25	0.00	5	16.03	42.78	-26.75	2.69	6.54
13	MOLDASIG SA	191.18	218.84	-27.66	13.16	13.47	73.47	78.78	-5.31	12.32	12.05
14	MOLDCARGO SA	94.11	120.39	-26.28	6.48	7.41	43.75	40.49	3.26	7.34	6.19
15	MOLDOVA-ASTROVAZ SA	7.36	37.19	-29.83	0.51	2.29	7.34	7.65	-0.31	1.23	1.17
17	TRANSELIT SA	83.44	101.87	-18.43	5.74	6.27	28.16	35.53	-7.37	4.72	5.44
TOTAL		1,452.91	1,624.64	-171.73	100	100	596.39	653.79	-57.39	100	100

COMPANIA DE ASIGURĂRI „GARANȚIE” S.A.

Indicatorii financiari de performanță ai Companiei "Garanție" S.A. pentru anul 2020:

Total Active - 73 604 342 lei

Rezervele tehnice de asigurare la 31.12.2020 – 15 810 002 lei

Prime brute subscrise - 17 130 291 lei

Despăgubiri achitate - 5 647 153 lei

Venituri nete din asigurări – 15 763 576 lei

Cheltuieli nete cu despăgubirile – 4 213 843 lei

Profit înainte de impozitare - 1 492 656 lei

Impozitul pe venit – 118 546 lei

Rezultatul global total aferent anului - 1 260 753 lei

La data de 31 decembrie 2020 C.A. „Garanție” S.A. a înregistrat o rată a solvabilității de 117,5% (norma legală $\geq 100\%$) și un coeficient de lichiditate de 1,81 (norma legală ≥ 1)

Obiectivele pentru anul 2021

Compania urmează să realizeze obiectivele strategice stabilite pentru anul 2021 prin utilizarea eficientă a resurselor umane, materiale și financiare disponibile, diminuarea expunerii la riscuri și incertitudini și diferențierea de concurenți.

În vederea creșterii cotei de piață, strategia de vânzare pentru anul 2021 se axează pe patru direcții majore:

1. Revizuirea portofoliului de produse prin promovarea activă a produselor facultative de asigurare, adaptarea condițiilor de asigurare la noile prevederi ale Codului civil, alinierea tarifelor la noile condiții de asigurare, revizuirea raportului dintre preț, calitate și promovare, elaborarea listei clienților corporativi (VIP), elaborarea listei clienților potențiali și identificarea modului de abordare a acestora, elaborarea și aplicarea sistemului de malus clienților cărora li s-au achitat despăgubiri în anii precedenți în context cu RCA Data, implementarea listei negre a clienților problematici;
2. Formarea unui nou portofoliu de clienți – miza vor fi clienții corporate;
3. Creșterea nivelului de calificare a echipei de vânzători – datorită cerințelor impuse de pandemie, se va organiza lucrul la distanță, inclusiv se vor identifica curieri care vor merge la clienți să livreze asigurările. De asemenea, se preconizează implementarea vânzărilor on-line, atragerea unor agenți tineri, loiali, receptivi la schimbări, abili în negocieri, decizi să facă față concurenței;
4. Extinderea rețelei de vânzări – se preconizează deschiderea unor noi puncte de vânzări pentru a fi mai aproape de clienții din raioanele Republicii.

Poziția în cadrul primelor zece companii de asigurări de pe piața asigurărilor din Republica Moldova, va fi recuperată prin:

- actualizarea condițiilor de asigurare și a tarifelor;
- fortificarea funcției de underwriting;
- lansarea și promovarea noilor produse de asigurare în conformitate cu solicitările pieței;
- implementarea unor tehnici noi de vânzări inclusiv a vânzărilor on-line;
- elaborarea și implementarea unor metode de atragere și fidelizare a clienților;
- îmbunătățirea deservirii clienților;
- intensificarea colaborării cu intermediarii în asigurări;
- stabilirea și implementarea unor tehnici adecvate de management al riscului;
- diversificarea portofoliului de investiții;
- implementarea unui soft contabil nou;
- perfecționarea structurii organizaționale a Companiei.

Răscumpărarea părților sociale și a acțiunilor proprii

Pe parcursul anului 2020 nu au fost înregistrate tranzacții privind răscumpărarea, achiziționarea și înstrăinarea acțiunilor proprii sau de convertire, fracționare sau consolidare a valorilor mobiliare din emisiunile anterioare.

Prezentarea rețelei și a canalelor de distribuție a produselor de asigurare practicate:

Ne-am propus să devenim un jucător important pe piața de asigurări din Republica Moldova. Produsele noastre sunt accesibile atât prin intermediul sediului central din Chișinău și punctul de vânzare din Comrat, cât și prin Reprezentanța Edineț deschisă în 2020. De asemenea vor fi atrași și instruiți noi agenți de asigurare din raioane, pentru a fi prezenți pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

În 2021 se preconizează deschiderea a noi birouri teritoriale amplasate strategic în raioane.

Principalele riscuri și incertitudini cu care se confruntă „Garanție” S.A.:

Competența de bază a managementului Companiei este aceea de a administra profesionist riscurile. Principala activitate a Companiei constă în preluarea riscurilor clienților săi prin diverse produse și pachete de asigurare pe care le oferă. Activitatea de asigurare înseamnă asumarea deliberată a riscurilor și administrarea profitabilă, dar în același timp, cu prudență a acestora. Una dintre principalele responsabilități ale managementului riscurilor este de a asigura ca obligațiile asumate de Companie prin polițele de asigurare și alte contracte să poată fi onorate la orice moment. În acest sens, pentru anul 2021 a fost elaborat un Program de reasigurare bine punctat și stabilite relații de parteneriat cu reasuratori cu renume internațional, Compania minimizându-și la maxim riscurile la care poate fi expusă.

Pe lângă riscurile aferente activității de asigurare, Compania este expusă și altor tipuri de riscuri, printre care se numără: riscul operational, riscul reputațional și riscul financiar, care la rândul său cuprinde: riscul de credit, riscul de lichiditate, riscul de piață, riscul ratei dobânzii și riscul valutar.

Riscurile aferente activității de asigurare

Riscul generat de un contract de asigurare reprezintă posibilitatea ca evenimentul asigurat să se întâmple și trebuie cuantificat prin prisma incertitudinii în ceea ce privește cererea de despăgubire estimată. La nivel general, pentru un portofoliu de contracte de asigurare riscul companiei de asigurare este acela ca despăgubirile pe care trebuie să le plătească să depășească valoarea obligațiilor asumate estimate actuarial. Desigur, riscul de subscriere poate apărea simultan din mai multe surse: riscurile acoperite de produsele de asigurare vândute, concentrarea pe produse, concentrarea pe regiuni, concentrarea pe clienți, tarifarea produselor de asigurare, frecvența și severitatea daunelor, managementul daunelor, insuficiența rezervelor, comisionarea, costuri de achiziții, costuri de administrare, comportamentul asiguraților, moneda de subscriere, volatilitatea ratelor de schimb, inflația, elementele externe.

În vederea unui management adecvat al riscului de subscriere precum și al managementului portofoliului de asigurări, Compania depune eforturi pentru a estima daunele viitoare – relativ la frecvența și severitatea lor. Pe de altă parte este imposibil de estimat momentul exact al apariției unei daune individuale sau mărimea acesteia. Din acest motiv analiza se face la nivel de portofoliu presupunând aceleași tipuri de riscuri care pot apărea și că fiecare daună reprezintă un eveniment separat.

Compania folosește metode și modele statistice pentru estimarea daunelor viitoare pornind de la istoricul existent. Deși modelele probabilistice pot fi aplicate cu acuratețe, vor exista întotdeauna diferențe între predicție și realitate – ceea ce conduce la riscul actuarial. Existența acestui risc este unul din motivele pentru care reasigurarea este esențială și necesară. În plus, un portofoliu diversificat va fi mai puțin afectat de modificările subportofoliilor componente. Compania, prin strategia de subscriere corelată cu strategia de afaceri, are în vedere diversificarea riscurilor asigurate, concentrarea pe clasa de asigurări auto fiind mai degrabă o particularitate a pieței de asigurări din Republica Moldova. Strategia de afaceri a Companiei include creșterea subscrierii pe liniile non – auto cu preponderență creșterea pe clasa asigurărilor de tip „Property” și „Liability”.

Riscul operațional

Riscul operațional reprezintă riscul înregistrării sau al nerealizării profiturilor estimate, care este determinat

de factori interni (derularea neadecvată a unor activități interne, existența unui personal sau a unor sisteme necorespunzătoare) sau de factori externi (condiții economice, schimbări în legislația asigurărilor, pandemie, etc).

Riscul reputațional

Riscul reputațional reprezintă posibilitatea înregistrării de pierderi sau a nerealizării profiturilor estimate ca urmare a deteriorării imaginii Companiei, care conduce la lipsa încrederii publicului în integritatea Companiei. Riscul reputațional poate apărea simultan din mai multe surse: incapacitatea Companiei de a-și îndeplini obligațiile față de clienți; non-conformitatea cu cerințele legale; documentație necorespunzătoare a contractelor de asigurare; schimbări în atitudinea clienților; publicitate negativă din partea mass mediei, acțiunile denigratoare ale concurenților, inducerea în eroare despre careva evenimente de către persoane cu funcții de răspundere. Uneori reputația Companiei poate fi afectată nu atât de mult de publicitatea din jurul unui eveniment grav care implică practicile de afaceri ale companiei, ci de modul în care Compania gestionează situația; acțiunile și comportamentul Companiei sau ale personalului acesteia (constituie risc direct); acțiunile și comportamentul părților externe (constituie risc indirect); lipsa încrederii în domeniul asigurărilor.

Riscul financiar

Compania este expusă unei serii de riscuri financiare la nivelul tuturor activelor sale financiare, al datoriilor financiare, al activelor de reasigurare și al datoriilor asociate contractelor de asigurare. Principalul risc financiar este acela că pe termen lung câștigurile din investiții nu vor fi suficiente pentru a finanța obligațiile care vor decurge din contractele sale de asigurare și din investiții. Cele mai importante componente ale riscului financiar sunt riscul ratei dobânzii, riscul de lichiditate, riscul valutar și riscul de credit.

Protecția mediului și oportunitățile profesionale ale angajaților:

Cât privește mediul înconjurător și oportunitățile profesionale ale angajaților, Societatea conchide că situația actuală a pieței de asigurări este una critică, care se datorează în mare parte crizei pandemice, precum și acțiunilor și practicilor de concurență neloială, iar pentru a face față acestor provocări, Compania întreprinde acțiuni de creștere a calității și nivelului profesional al angajaților, adaptarea produselor de asigurare la noile cerințe ale pieței, organizarea lucrului la distanță, promovarea vânzărilor on-line. Astfel, inițiem și investim în proiecte de formare profesională continuă a angajaților, creând posibilitate de a îmbunătăți nivelul de pregătire profesională care sporește calitatea serviciilor de asigurare prestate în detrimentul acțiunilor de concurență neloială.

Președinte al C.A. „Garanție” S.A.
Dorina POSTOLACHE

