

## MICRO-ASIGURAREA

Gheorghita Jeni<sup>1)</sup> și Valentin Ionescu<sup>2)\*</sup>

<sup>1),2)</sup> *Autoritatea de Supraveghere Financiară, București, Romania*

### Rezumat

Într-o piață financiară globală, dominată de inovație, cu tendința declarată de unificare și integrare a piețelor financiare, observăm faptul că pe piețele emergente încă se caută soluții de cuprindere a cât mai multor segmente de populație în ceea ce se vrea a fi o piață unică, sectorul de asigurări fiind unul dintre cele mai active și efervescente sectoare din această perspectivă. Pe lângă rolul economic al asigurărilor corporatiste, întâlnim și pe cel social, fără a se confunda cu cel al asigurărilor sociale, care intră în atribuțiile guvernelor și autorităților statale. Astfel, micro-asigurarea este considerată a fi exact la granița dintre cele două, rolul său declarat fiind acela de a ajuta și proteja populația cu venituri mici și forte mici.

Scopul acestui studiu este acela de a prezenta conceptul de micro-asigurare, precum și de a evidenția diferențele între acesta și asigurările tradiționale prin prezentarea câtorva linii directe în ceea ce privește poziționarea pe piața de asigurări, precum și cele mai importante caracteristici. În continuare este subliniat rolul social al acestui tip de asigurare, cu precizări asupra riscurilor cele mai des întâlnite și modalitatea de prezentare a acestora sub forma de "micro-asigurări".

**Cuvinte-cheie:** asigurare, micro-asigurare, microfinanțare, canale de distribuție, asigurări tradiționale

**Clasificarea JEL:** A10, D53, G22

### Introducere

*"Cetățenii săraci din țările cele mai sărace sunt de obicei expuși riscurilor celor mai mari. Cutremurele, inundațiile, seceta, bolile, criminalitatea au tendința de a lovi pe cei mai săraci. Vulnerabilitățile și sărăcia merg mână în mână, însă micro-asigurarea promite să spargă o parte a ciclului care le leagă."*<sup>1</sup>

„Micro-asigurarea” este un termen din ce în ce mai utilizat atunci când ne referim la o asigurare caracterizată printr-o primă de asigurare scăzută sau cu acoperire limitată, destinată să deservească o categorie de persoane cu venituri mici.

\* Autor de contact, Valentin Ionescu – [valentin.ionescu@asfromania.ro](mailto:valentin.ionescu@asfromania.ro)

<sup>1</sup> Jonathan Morduch, 2006, Economist, New York University

Micro-asigurarea face parte din conceptul mai larg al microfinanțării, care include o varietate de servicii financiare „micro” destinate persoanelor cu venituri mici. În fapt, micro-asigurarea nu este foarte diferită de asigurarea tradițională, cu excepția faptului că vizează un segment diferit de populație. Totuși, acest lucru implică un mod complet diferit de gândire în ceea ce privește asigurarea: produse noi, mai simple, canale alternative de distribuție, precum și o concentrare eficientă asupra operațiunilor.

Produsele de micro-asigurare sunt alternative viabile pentru reducerea gradului de expunere la riscuri al populației și asigurarea unui mediu stabil, favorabil incluziunii sociale. De asemenea, privit din perspectiva actorilor din sectorul privat, crearea de produse de micro-asigurare poate fi un mijloc de creștere economică, procesul de furnizare către grupurile țintă generând un flux monetar suplimentar.

Interesul manifestat în crearea de astfel de produse, prognozele organismelor internaționale în ceea ce privește viitorul micro-asigurărilor la nivel global, cu dezvoltare uneori accelerată pe piețele emergente, strategiile de pătrundere pe piață, toate acestea au creionat direcția de extindere, dar și nevoia de a reglementa cadrul legal în care să se poată desfășura întreaga activitate, cu obiectivul principal de a proteja consumatorul și de a asigura accesul echitabil al populației defavorizate la produse de micro-asigurare.

## I. Definiții

O primă definiție a fost creionată de Craig Churchill în primul volum al Compendiumului „*Protecting the Poor: A microinsurance compendium*”, în anul 2006: „*Micro-asigurarea este protecția persoanelor cu venituri mici împotriva riscurilor specifice în schimbul plăților regulate de prime, proporționale cu probabilitatea și costul riscului implicat.*”<sup>2</sup>

Fără a se considera completă și având mai degrabă un caracter conceptual, este nevoie de o descriere amănunțită pentru a face operațională micro-asigurarea. Astfel au fost identificate *patru modalități principale de definire a conceptului de micro-asigurare*, care trebuie îndeplinite cumulativ<sup>3</sup>:

**1. Grup țintă:** definiția inițială indică faptul că micro-asigurarea este destinată persoanelor cu venituri mici. Cu toate acestea, deoarece nu există indicații cu privire la modul de măsurare sau de determinare a faptului că grupul cu venituri reduse a fost efectiv atins, definiția nu a putut fi utilizată în mod eficient de către asigurători sau autorități de supraveghere.

**Limitare:** nu este realist să ne așteptăm ca asigurătorii să evalueze dacă asigurații eligibili sunt suficient de săraci pentru a justifica micro-asigurările.

**2. Definiția produsului:** cea mai obișnuită definiție operațională utilizează parametrii produsului bazându-se pe presupunerea că plafonarea sumei asigurate și a primei va asigura relevanța produsului pentru gospodăriile cu venituri reduse. Această abordare este utilizată în mod obișnuit de către autoritățile de reglementare din țările deja consacrate și este relevantă dacă intenția lor este de a obliga sau de a atrage asigurătorii existenți să dezvolte produse pentru piața de micro-asigurări.

<sup>2</sup> Craig Churchill, *Protecting the poor: A microinsurance compendium*, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2006, p. 12.

<sup>3</sup> Craig Churchill, Michal Matul, *Protecting the poor: A microinsurance compendium*, Volume II, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2012, pp. 8-10.

**Limitare:** definierea micro-asigurării pe baza plafoanelor de prime și a beneficiilor acesteia poate fi problematică dacă inhibă inovația prin limitarea opțiunilor asigurătorului în designul produsului. Există produse care se încadrează în parametri specificați, cum ar fi cardul de credit sau asigurarea de călătorie care, deși au prime relativ mici, nu sunt destinate grupului țintă.

**3. Definierea furnizorului:** un al treilea mod de a defini micro-asigurarea se bazează pe tipul de organizație care îl poate furniza. În afară de asigurătorii tradiționali, micro-asigurarea ar putea fi asigurată și de alte tipuri de societăți, cum ar fi cele de servicii funerare, de societăți mutuale, de cooperative și de organizații comunitare. Această abordare este utilizată, de exemplu, în Filipine, unde societățile mutuale au cerințe de capital și tehnice mai mici și pot oferi o gamă restrânsă de produse.

**Limitare:** definițiile care se concentrează exclusiv asupra furnizorilor ar putea împiedica extinderea micro-asigurării, deoarece este nevoie de o serie de aranjamente instituționale pentru a ajunge la o piață vastă neatinsă.

**4. Canal de distribuire:** o a patra abordare, utilizată uneori de societățile de asigurare, este definierea micro-asigurării în funcție de intermediarul implicat. De exemplu, dacă produsele sunt distribuite de instituțiile de microfinanțare (Microfinance Institution), de comercianții cu amănuntul sau de alte organizații, atunci acestea ar putea fi considerate micro-asigurări de către asigurător.

Cele patru concepte privite separat nu reușesc să descrie micro-asigurarea complet, dar împreună creează o imagine cuprinzătoare și trasează liniile directoare atât pentru asigurători, cât și pentru autoritățile de reglementare. De altfel, în cadrul unei companii de asigurări este necesar să se facă deosebire între asigurările tradiționale și micro-asigurări prin înființarea, pentru cele din urmă, a unui departament distinct, cu definierea clară a atribuțiilor și procedurile de lucru din cadrul departamentului. De asemenea, autoritățile de reglementare și supraveghere, pentru a stabili un cadru unitar, coerent, și funcțional, care să asigure o concurență loială pe piață, trebuie să reglementeze această activitate în funcție de obiectivele și specificul țării.

Definițiile calitative ale conceptului de *micro-asigurare* descriu produsele în relație cu clientul, client care are următoarele caracteristici: venit scăzut, cu o nevoie clară pentru primă mică, scheme de plată flexibile, contractarea asigurării fără hârtii sau formulare de completat și canale de distribuție inovative. De asemenea, concentrarea asupra definirii consumatorului are drept obiectiv rămânerea focalizată pe acest segment de populație. Punctele de referință date de grupul țintă sunt exacte și fac distincție între asigurările tradiționale și micro-asigurări.

## II. Prezentare concept "micro-asigurări"

Conceptul de „*micro-asigurare*” este bazat cel puțin pe următoarele patru caracteristici, așa cum reiese din studiile de specialitate (figura 1):

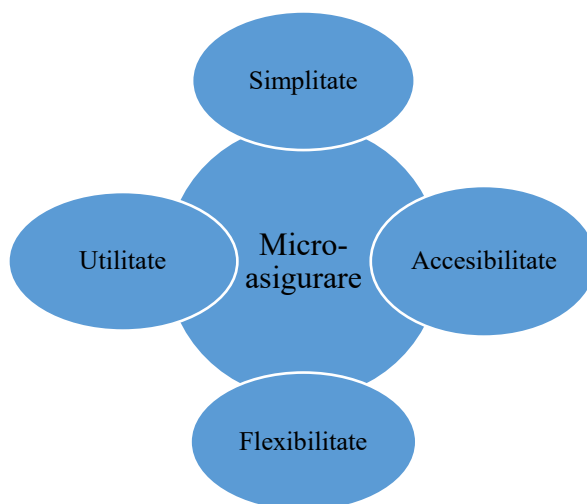
**1. Simplitate/ușor de înțeles:** conceptul de micro-asigurare ar trebui structurat în funcție de tipul produsului de asigurare, condițiile de subscriere, colectarea de prime și gestionarea reclamațiilor. Acest lucru ia în considerare lipsa de date actuariale și contribuie la mai bună înțelegere a produselor și la acceptarea acestora de către potențialii asigurați.

**2. Accesibilitate preț:** primele de asigurare și acoperirea sunt păstrate la un nivel scăzut din punct de vedere al costurilor pentru a face produsele accesibile populației țintă. Subvențiile furnizate de autorități pot contribui, în egală măsură, la simplificarea accesului la produsele

de micro-asigurare. Totodată, atunci când aceste subvenții lipsesc, există o serie de opțiuni financiare inovatoare, printre care amintim crowdfunding-ul, o resursă care apelează la o platformă on-line și care reprezintă o alternativă inovatoare în microfinanțarea proiectelor și care poate fi aplicată și în anumite proiecte de micro-asigurare.

3. **Flexibilitate:** întrucât categoria persoanelor cu venituri reduse nu este un segment omogen, produsele de tip micro-asigurare necesită, pentru a satisface nevoile acestora într-un mod eficient, să fie personalizate și proiectate în funcție de nevoile grupului țintă. Un exemplu ar fi cel referitor la frecvența plății primelor de asigurare, care poate fi adaptată nevoilor viitorilor asigurați.

4. **Utilitate evidentă:** persoanele cu venituri mici se confruntă în general cu următoarele riscuri: decesul sau bolile grave ale unui susținător al familiei, pierderea recoltelor sau pierderea gospodăriilor din cauza dezastrelor naturale și a fenomenelor meteo extreme.



**Figura nr. 1 Caracteristicile micro-asigurării**

Sursa: Adaptare după "Protecting the poor: A microinsurance compendium" Volume II, International Labour Office

Micro-asigurarea poate fi un instrument de protecție socială prin rolul său de colectare a măsurilor de atenuare a riscurilor, în principal prin prime, caracteristica de bază fiind faptul că există mai degrabă o redistribuire pe orizontală a veniturilor între societăți cu profiluri de risc comparabile, decât o redistribuire verticală, de la cei bogați la cei săraci. În același timp, prefixul "micro" indică faptul că ratele de contribuție sunt accesibile pentru persoanele cu venituri mici, cu beneficii reduse proporțional cu primele plătite. În mod ideal, pachetul de beneficii al schemei, condițiile de înscriere și formalitățile de tranzacționare ar trebui să răspundă nevoilor specifice ale grupului țintă.<sup>4</sup> Termenul de "micro" poate fi înțeles din trei perspective, conform unui studiu publicat pe site-ul [www.microinsuranceacademy.org](http://www.microinsuranceacademy.org). O primă abordare este reprezentată de caracteristicile produsului, cea de a doua face referire la situația financiară a clienților, mai exact la cei cu

<sup>4</sup> Ibidem, p. 49.

venituri mici, iar cea de a treia este o caracteristică a procesului prin care schemele sunt create și administrate<sup>5</sup>.

Contractele de micro-asigurări sunt adesea rezultatul unui "dialog" între furnizori și grupurile țintă, în timp ce sistemele publice de protecție socială sunt adesea create prin procese pe verticală, de sus în jos.

Limitările potențialului micro-asigurărilor sunt legate în primul rând de faptul că ele nu reprezintă un substitut pentru schemele de transfer social deoarece micro-asigurarea se adresează mai degrabă vulnerabilității decât sărăciei severe. Schemele de micro-asigurare (într-o manieră similară cu schemele de asigurări sociale) sunt finanțate din contribuțiile membrilor lor și sunt menite să atenueze impactul eventualelor scăderi ale veniturilor unui membru și orice creștere neașteptată a cheltuielilor esențiale ale acestuia. Ele nu sunt un instrument potrivit pentru persoanele care întâmpină dificultăți în satisfacerea nevoilor lor zilnice cele mai de bază, să nu mai vorbim de asigurarea provizioanelor pentru nevoile sociale viitoare. Spre deosebire de sistemele de transfer fiscal și de sistemele de asigurări sociale - sistemele de micro-asigurare nu pot (și nu au scopul) de a redistribui fonduri de la membrii bogați ai societății la cei săraci.

O altă limitare este strâns legată de accesul la un sistem de micro-asigurări, având în vedere faptul că multe gospodării nu dispun de astfel de sisteme în vecinătatea lor. Deși sistemele de micro-asigurări oferă persoanelor cu venituri reduse și fluctuante, care de cele mai multe ori nu pot accesa alte tipuri de instrumente de protecție socială, posibilitatea de a-și diminua riscurile acoperă doar o parte limitată a populației din țările respective: mulți experți cred că micro-asigurările nu vor ajunge niciodată la o majoritate a populației, chiar și în cele mai optimiste ipoteze (APUD: Roth et al., 2007).

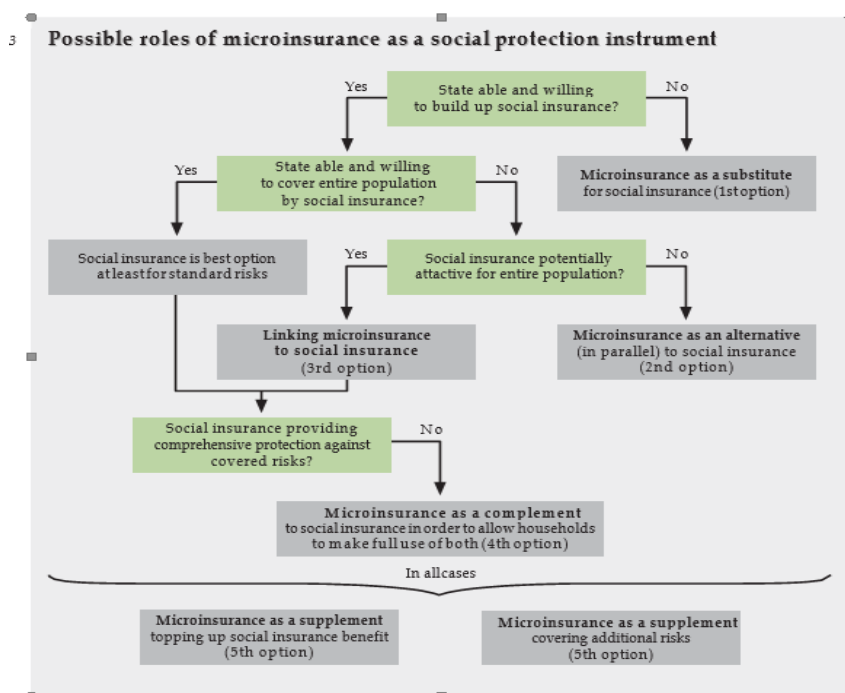
O problemă aparte este cea în care guvernele și donatorii (fundațiile în special) pot sprijini extinderea micro-asigurării oferind consultanță și promovând crearea unor condiții de bază solide, dar cu toate acestea, corectitudinea acordării de subvenții financiare pentru aceste sisteme ar trebui să fie luată în considerare cu atenție, deoarece ar favoriza clienții sistemelor în detrimentul gospodăriilor care nu au nici măcar șansa de a se alătura.<sup>6</sup> S-a constatat faptul că micro-asigurarea este mai potrivită pentru acoperirea anumitor riscuri/nevoi decât pentru altele. Experiența indică faptul că problemele tind să fie cele mai puține în asigurarea de viață și de invaliditate. Asigurarea împotriva evenimentelor meteorologice extreme este oferită în prezent de mai multe țări, deși acest lucru este mult mai dificil de proiectat și gestionat. Micro-pensia este, de asemenea, dificil de oferit deoarece necesită un înalt grad de încredere a clienților în furnizori, mai ales că beneficiile se plătesc după decenii de la plata primelor, nemaivorbind de dificultatea furnizorului de gestionare a investițiilor pentru a genera venituri pe termen lung care să facă posibile plățile viitoare pentru pensii.

Micro-asigurarea de sănătate ridică, de asemenea, provocări serioase. Micro-asigurările de sănătate rambursează, în general, costurile tratamentului medical pentru deținătorii de polițe de asigurare, indiferent de venituri. Asta înseamnă că, pentru un anumit pachet de despăgubire, asigurătorul se așteaptă să cheltuiască în medie aceeași sumă din beneficiile acordate tuturor asiguraților.

<sup>5</sup> David M. Dror, David Piesse: *What is microinsurance?*. Studiul poate fi consultat pe: [www.microinsuranceacademy.org/wp-content/files\\_mf/1406872143194603\\_MIN\\_BRO\\_CHAPTER\\_2\\_final.pdf](http://www.microinsuranceacademy.org/wp-content/files_mf/1406872143194603_MIN_BRO_CHAPTER_2_final.pdf)

<sup>6</sup> Craig Churchill, Michal Matul, *Protecting the poor: A microinsurance compendium*, Volume II, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2012, p. 50.

În ciuda acestor limitări, micro-asigurarea poate fi o abordare utilă a protecției sociale în unele situații foarte diferite, după cum se ilustrează în figura următoare.<sup>7</sup> Rolul statului în folosirea micro-asigurării ca instrument de protecție socială poate fi extrem de important dacă se respectă anumite principii, enumerate mai jos.



**Figura nr.2 Rolul social al micro-asigurărilor**

Sursa: Craig Churchill, Michal Matul, *Protecting the poor: A microinsurance compendium, Volume II, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2012, p. 52*

În rezumat, putem spune ca *micro-asigurarea are ca obiectiv final asigurarea protecției sociale*, adică reducerea sărăciei și a vulnerabilității prin acordarea de sprijin familiilor cu venituri reduse în eforturile lor de gestionare a riscurilor. În plus, sistemele de micro-asigurare nu ar trebui evaluate exclusiv pe baza unor criterii tehnice, cum ar fi durabilitatea financiară și ratele de rentabilitate, ci și prin impactul acestora asupra grupurilor sărace și vulnerabile din societate. Promovarea micro-asigurării ar trebui, de asemenea, să facă parte dintr-o abordare sistemică orientată spre obiectivul de a proteja cât mai multe gospodării într-o țară împotriva a cât mai multor riscuri posibile.

Din perspectiva protecției sociale, este esențial să se țină seama de faptul că beneficiile micro-asigurării sunt adesea cele mai eficiente atunci când sunt combinate cu alte instrumente complementare de protecție socială, cum ar fi asigurările sociale sau atunci când acestea sunt incluse într-un cadru mai larg de protecție socială. Impactul pozitiv al

<sup>7</sup> Ibidem, pp. 52-58.

sistemelor de micro-asigurări își face simțită prezența în patru mari direcții. De aceea putem vorbi de *rolul pozitiv al produselor de micro-asigurare* la scară largă, cu *patru roluri identificate* de către specialiști.

Primul, fără ca enumerarea acestora să reprezinte o scară a importanței, este acela de *protecție socială*, apoi putem vorbi de un rol important în *incluziunea financiară; dezvoltarea comercială și stabilitatea financiară* fiind de asemenea regăsite în schemele de micro-asigurare.

Specialiștii au identificat *patru tipuri de furnizori de produse de micro-asigurare* pe care le întâlnim în majoritatea țărilor cu astfel de canale dezvoltate:

1. Donatori (fundații) și ONG-uri: a se vedea activitatea CGAP – Consultative Group to Assist the Poor<sup>8</sup> care funcționează în cadrul Băncii Mondiale și Microinsurance Network<sup>9</sup>, o platformă globală de multi-stakeholder<sup>10</sup>.

2. Fonduri de investiții: Leapfrog, J.P. Morgan, Swiss Re etc.

3. Brokeri specializați în produse de micro-asigurare: microensure<sup>11</sup> sau planetguarantee<sup>12</sup>. Microensure este o filială a „Opportunity International”, operațională în țări precum Filipine, India, Indonezia, Uganda, Kenya, Tanzania și Ghana. Aceasta a lansat pe piața din Africa de Sud o serie de produse inovative, cum ar fi: asigurări agricole bazate pe index, asigurări de viață, asigurări de sănătate sau o asigurare de invaliditate care se poate semna de către cei care contractează servicii de telefonie mobilă.

4. Furnizori de risc (“risk providers”): întâlniți în țări ca Africa de Sud, Kenya, India, Filipine. Ca și exemplu putem să luăm Old Mutual Group<sup>13</sup> care a creat un produs de asigurare funerară pentru Africa de Sud, distribuit printr-un lanț de supermarketuri.

Produsele de micro-asigurare sunt mai puțin restrictive în ceea ce privește cerințele de eligibilitate, sunt proiectate pentru fluxuri neregulate de venituri, cu scheme de plăți flexibile și prime mici, au un proces transparent și ușor pentru cererea de despăgubire și de reclamații și sunt caracterizate prin accesibilitatea înscrierii. De asemenea, proiectarea produselor de micro-asigurări are în vedere adaptarea design-ului, distribuția, service-ul clientului și strategia de promovare, pe profilul și nevoile clienților cu venituri mici.

Tabelul de mai jos este sugestiv în a evidenția corespondența dintre caracteristicile principale ale asigurărilor tradiționale și produsele de micro-asigurări:

---

<sup>8</sup> <http://www.cgap.org>

<sup>9</sup> <https://www.microinsurancenetworg.org>

<sup>10</sup> Stakeholder = termen englezesc întâlnit în limbajul de afaceri și care presupune “părțile interesate” dintr-un domeniu.

<sup>11</sup> <https://microensure.com>

<sup>12</sup> <http://www.planetguarantee.com>

<sup>13</sup> <https://www.oldmutual.co.za/about-us/about-the-old-mutual-group>

Tabelul nr. 2.1 Caracteristici principale asigurări tradiționale vs. Micro-asigurări

Asigurări tradiționale	Micro-asigurări
- <b>Eligibilitate limitată cu excluderi standard</b>	- În general incluzive, cu puține excluderi
- <b>Plățile regulate de prime care necesită tranzacții bancare</b>	- Primele asigură clienților fluxuri neregulate de numerar, plăți în numerar sau alternative posibile
- <b>De obicei minim 12 luni</b>	- Perioada acoperită poate fi mai scurtă - de 4 luni
- <b>Cerințele de screening pot include examenul medical</b>	- Declarație limitată pentru sănătate bună
- <b>Preț în funcție de vârstă / risc</b>	- Prețuri pentru comunitate/grup
- <b>Agenții/brokerii sunt responsabili în primul rând pentru vânzări</b>	- Canalul de distribuție poate gestiona întreaga relație cu clienții, inclusiv plata primelor, colectarea și revendicările
- <b>Piețele sunt în mare parte familiarizate cu asigurarea</b>	- Piața este în mare parte nefamiliară cu asigurarea

Sursa: Adaptare după <http://www.impactinsurance.org/>; <https://www.frankfurt-school.de/en/home.html>

Tabelul prezentat mai sus indică de fapt diferențele între cele două concepte de asigurare pe principalele atribute folosite în crearea unui produs: riscuri, acoperire, prime plătite, termeni și condiții, beneficii. Aceste diferențe determină design-ul produsului de micro-asigurare și evidențiază principalele caracteristici ale acestuia.

## Concluzii

Pornind de la definiția micro-asigurării, care are un sens mai larg și cuprinde atât aspectele calitative ale conceptului de *micro-asigurare* cât și factori cantitativi pentru a descrie ce este politica de micro-asigurare, putem crea un design al produselor prin punctarea caracteristicilor prezentate mai sus.

De asemenea, concentrarea asupra definirii consumatorului are drept obiectiv rămânerea focalizată pe acest segment de populație. Punctele de referință sunt exacte și fac distincție între asigurările tradiționale și micro-asigurări.

Clarificările aduse la nivel conceptual (ex.: nivel de specificitate cu privire la cine este vizat/targetul de populație și ce tip de parametri trebuie să aibă un produs de micro-asigurare, canalele de distribuție etc.), ajută autoritățile de reglementare și/sau supraveghere să promoveze politici de reglementare care vizează introducerea, implementarea sau supravegherea micro-asigurărilor.

În cele din urmă, putem vorbi de un interes ridicat venit din partea, atât a organismelor internaționale, a societăților de asigurare, cât și a întreprinderilor/asociațiilor cu forme diverse de funcționare și organizare (ONG, IFN, Societăți Mutuale etc.), pentru



accesul la servicii financiare și de asigurare al categoriilor de populație cu venituri foarte mici și pentru protecția consumatorului de astfel de servicii în caz de producere a riscului. În egală măsură, nevoia de protecție a populației sărace în fața riscurilor este una cât se poate de ridicată, veniturile extrem de mici împiedicând accesul acestora la produse de asigurare tradiționale. Strategiile, obiectivele și acțiunile aplicate de anumite țări în curs de dezvoltare pentru asigurarea anumitor tipuri de riscuri, pe segmente de populație cu grad de sărăcie severă, se pot considera exemple de bune practici pentru implementarea la o scară mult mai largă a unui sistem coerent, accesibil și ușor de înțeles de asigurare.

### Bibliografie

- [1] Craig Churchill, Protecting the poor: A microinsurance compendium, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2006.
- [2] Craig Churchill, Michal Matul, Protecting the poor: A microinsurance compendium, Volume II, International Labour Office, Geneva, Munich Re Foundation, Munchen, Germania, 2012.
- [3] [www.microinsuranceacademy.org](http://www.microinsuranceacademy.org)
- [4] <https://www.oldmutual.co.za/about-us/about-the-old-mutual-group>