

# Reasigurătorii trebuie să se diferențieze pe piață sau riscă să fie ținta consolidărilor, arată un raport PwC

Sectorul reasigurărilor s-ar putea confrunta cu un nou val de reduceri ale costurilor și consolidări, iar acei jucători care nu se pot diferenția la nivelul strategiei de afaceri sunt cei mai vulnerabili, arată un nou raport PwC Reinsurance 2020: Taking control of your destiny.

Analiza PwC apreciază că aproape 40% din jucătorii de pe piața de reasigurări s-ar putea regăsi în această situație deoarece clienții (societățile de asigurare) așteaptă soluții personalizate de la reasigurătorii lor.

Combinarea dintre ratele scăzute ale dobânzilor, creșterea limitată a piețelor tradiționale de asigurări, marjele de profit în scădere, afluxul instrumentelor financiare derivate legate de produse de asigurare (ILS), randamentul scăzut al investițiilor și condițiile de piață nefavorabile, face ca reasigurătorilor să le fie din ce în ce mai greu să atragă noi clienți.

PwC preconizează că reasigurătorilor de talie medie le va fi în greu să susțină ritmul investițiilor și să rămână competitivi în această nouă conjunctură. În schimb, reasigurătorii vor trebui să aibă o strategie clară asupra următoarelor aspecte: locul unde intenționează să concureze, modul în care se distinge propunerea lor către piață, motivul pentru care sunt în acest sector și modul în care trebuie configurat modelul lor operațional.

PwC preconizează că reasigurătorii care vor avea succes sunt aceia care se vor diferenția de ceilalți, care caută noi piețe unde prețurile sunt atractive și inovează în afara categoriilor obișnuite de asigurări.

PwC propune șase modele de afaceri care ar putea sta la baza succesului în noul context de piață.

- Jucători de talie mare: Companii mari sau specializate, fie la nivel global sau regional;
- Inovatori supli: Folosirea instrumentelor de analiză și a expertizei de specialitate pentru a surmonta limitele organizației;
- Lloyd's: Combinarea amplitudinii organizației cu agilitatea și expertiza unei companii de mici dimensiuni;
- Performeri în privința randamentului bursier: livrarea unui randament al investiției superior;
- Transformatori de risc: fondurile de investiții specializate;
- Legături directe: parteneriate cu clienți pentru obținerea unei protecții direct pe piața de capital;

Raportul mai subliniază că, în prezent, competiția trece dincolo de elemente precum prețul și expertiza în sector, în condițiile în care clienții caută jucători de talie mare, expertiză de specialitate, cunoștințe sectoriale aprofundate și capacități analitice avansate. Mulți clienți sunt astăzi dispuși să plătească în plus pentru soluții inovatoare în fața noilor riscuri la care se expun și care nu sunt încă pe deplin înțelese. Acei jucători fără astfel de capacități formează o categorie de mijloc pusă din ce în ce mai mult sub presiunea jucătorilor mai mari din sector și vulnerabilă în fața consolidărilor și al preluărilor ostile, conform raportului PwC.



„Mulți reasigurători au nevoie de o regândire radicală a locului și a felului în care concurează. Ținând cont de prețurile scăzute și de competiția directă cu produsele de tip ILS, clienții își pot permite să graviteze în jurul unei selecții de reasigurători mai bine cotați și de dimensiuni mai mari. Aceasta îi lasă pe reasuratorii mai mici și mai puțin bine cotați în afara jocului”, a declarat Diana Coroabă, Partener, Consultanță Fiscală, Liderul Echipei de Servicii Fiscale pentru sectorul financiar, PwC România.



„Reasigurătorii resimt o presiune fără precedent asupra viabilității modelului lor de afaceri. Pe măsură ce companiile mai eficiente continuă să absoarbă o proporție tot mai mare a riscurilor asigurate, reasigurătorii trebuie să se asigure că rămân relevanți, concentrându-se asupra controlului costurilor, înțelegerii riscurilor și inovației”, a precizat Bogdan Belciu, Partener, Servicii de Consultanță pentru Management, PwC România.

„Recompensele pentru reasigurătorii care înțeleg aceste evoluții pot fi enorme, mai ales dacă luăm în calcul că piața asigurărilor comerciale mondiale ar urma să valoreze peste 2000 de miliarde de dolari până în 2025. În caz contrar, vor exista organizații care vor ocoli industria reasigurărilor și vor alege să-și asigure riscurile direct către investitorii de pe piața de capital interesați de vânzarea unor astfel de produse”, a conchis Diana Coroabă.

Despre raport

Pentru mai multe informații despre raportul PwC Reinsurance 2020: Taking control of your destiny.

vă rugăm să accesați [www.pwc.com/insurance/reinsurance2020](http://www.pwc.com/insurance/reinsurance2020)