Reasigurătorii trebuie să se diferenţieze pe piaţă sau riscă să fie ţinta consolidărilor, arată un raport PwC

Sectorul reasigurărilor s-ar putea confrunta cu un nou val de reduceri ale costurilor şi consolidări, iar acei jucători care nu se pot diferenţia 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 piaţa de reasigurări s-ar putea regăsi în această situaţie deoarece clienţii (societăţile de asigurare) aşteaptă soluţii personalizate de la reasigurătorii lor.

Combinaţia dintre ratele scăzute ale dobânzilor, creşterea limitată a pieţelor tradiţionale de asigurări, marjele de profit în scădere, afluxul instrumentelor financiare derivate legate de produse de asigurare (ILS), randamentul scăzut al investiţiilor şi condiţiile de piaţă nefavorabile, face ca reasigurătorilor să le fie din ce în ce mai greu să atragă noi clienţi.

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

PwC preconizează că reasigurătorii care vor avea succes sunt aceia care se vor diferenţia de ceilalţi, care caută noi pieţe unde preţurile sunt atractive şi inovează în afara categoriilor obişnuite de asigurări.

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

• Jucători de talie mare: Companii mari sau specializate, fie la nivel global sau regional;
• Inovatori supli: Folosirea instrumentelor de analiză şi a expertizei de specialitate pentru a surmonta limitele organizaţiei;
• Lloyd’s: Combinarea amplorii organizaţiei cu agilitatea şi expertiza unei companii de mici dimensiuni;
• Performeri în privinţa randamentului bursier: livrarea unui randament al investiției superior;
• Transformatori de risc: fondurile de investiţii specializate;
• Legături directe: parteneriate cu clienţi pentru obţinerea unei protecţii direct pe piaţa de capital;

Raportul mai subliniază că, în prezent, competiţia trece dincolo de elemente precum preţul şi expertiza în sector, în condiţiile în care clienţii caută jucători de talie mare, expertiză de specialitate, cunoștințe sectoriale aprofundate şi capacităţi analitice avansate. Mulţi clienţi sunt astăzi dispuşi să plătească în plus pentru soluţii inovatoare în faţa noilor riscuri la care se expun şi care nu sunt încă pe deplin înţelese. Acei jucători fără astfel de capacităţi formează o categorie de mijloc pusă din ce în ce mai mult sub presiunea jucătorilor mai mari din sector şi vulnerabilă în faţa consolidărilor şi al preluărilor ostile, conform raportului PwC.

„Mulţi reasigurători au nevoie de o regândire radicală a locului şi a felului în care concurează. Ţinând cont de preţurile scăzute şi de competiţia directă cu produsele de tip ILS, clienţii îşi pot permite să graviteze în jurul unei selecţii de reasigurători mai bine cotaţi şi de dimensiuni mai mari. Aceasta îi lasă pe reasiguratorii mai mici şi mai puţin bine cotaţi în afara jocului”, a declarat Diana Coroabă, Partener, Consultanţă Fiscală, Liderul Echipei de Servicii Fiscale pentru sectorul financiar, PwC România.

„Reasigurătorii resimt o presiune fără precedent asupra viabilităţii modelului lor de afaceri. Pe măsură ce companiile mai eficiente continuă să absoarbă o proporţie tot mai mare a riscurilor asigurate, reasigurătorii trebuie să se asigure că rămân relevanţi, concentrându-se asupra controlului costurilor, înţelegerii riscurilor şi inovaţiei”, a precizat Bogdan Belciu, Partener, Servicii de Consultanţă pentru Management, PwC România.

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

Despre raport
Pentru mai multe informaţii despre raportul PwC Reinsurance 2020: Taking control of your destiny.
vă rugăm să accesaţi www.pwc.com/insurance/reinsurance2020