INTERVIU acordat de Mișu Negrițoiu pentru www.asigurarilive.wordpress.com: "Am fost șocat de pădurea de aranjamente din piața asigurărilor"

07.10.2016

Mișu Negrițoiu m-a primit in sala de consiliu a ASF. O sala frumoasa, cu o masa rotunda in mijloc, acolo unde mai marii institutiei decid soarta celor trei piete supravegheate. Imbracat la patru ace, dl. Negritoiu m-a scanat cateva secunde atunci cand ne-am strans mana. Asa, sa vada cu cine are de-a face. Apoi a fost interesat sa-i spun cateva lucruri despre blog si despre mine, amintind in treacat ca si domnia sa are un blog, fara prea mare succes, insa. Il gasiti la adresa www.negritoiu.ro. Eu i-am dat deja like la una dintre postari. Discutia a fost relaxata, cafeaua buna. Mai jos, interviul.

Ati preluat ASF in 2014, intr-un moment dificil, cel putin pentru piata asigurarilor. Fostul presedinte Dan Radu Rusanu fusese arestat, Daniel Tudor, ultimul sef de la CSA era acuzat de trafic de influenta, Angela Toncescu, avea si ea, inca de pe atunci, mari probleme cu justitia. Cum ati perceput momentul preluarii ASF?

MN: Eu eram intr-un repaus, de altfel bine platit, dar m-am gandit ca e pacat sa ma odihnesc in anii astia si ca ar trebui sa ma apuc de ceva. Am acceptat aceasta propunere dar, trebuie sa recunosc ca n-am stiut, in detaliu, ce se-ntampla.

V-ati bazat si pe sprijinul politi?

MN: Sigur ca m-am bazat si pe sprijinul politic dar in sensul sprijinului din partea Parlamentului pentru adoptarea cadrului legislativ de care era nevoie pentru reforma. Am avut si recomandarea Guvernatorului BNR care a spus ca pentru stadiul in care se afla ASF atunci, ar fi bine sa fie ales un om cu profilul lui Misu Negritoiu.

Ati fost consiliat la inceputul activitatii la ASF de catre Cristian Constantinescu, fostul Director general de la Allianz-Tiriac. Intre timp ati intreupt colaboarea. Care a fost motivul?

MN: Cristian Constantinescu a fost primul om pe care l-am abordat dupa numirea mea la ASF pentru ca nu stiam segmentul asta, niciodata nu mi-am pus problema ca o sa lucrez in asigurari. Eu sunt expert in restructurari, reorganizari, fuziuni, consolidari si m-am gandit ca gradul de intelegere a unor piete financiare pentru cineva care vine din piata bancara e mult mai mare. Nu stiam insa detaliile din piata asigurarilor si mai ales cele legate de RCA. M-am consultat cu dl. Constantinescu si domnia sa chiar mi-a dat cateva idei bune pe care le-am transferat in Norma 23. Spre exemplu, preturile de referinta Audatex sau ideile legate de benchmark.

De ce ati renuntat la colaborare?

MN: Pentru ca dansul n-a vrut sa renunte la pozitia de membru in board-ul Allianz-Tiriac (Nota. Cristian Constantinescu este membru in Supervisory Board la Allianz –Tiriac). Intervenea astfel un soi de conflict de interese daca formalizam relatia de consiliere, chiar onorifica. Eu sunt si astazi pus la zid ca sunt omul multinationalelor, ganditi-va ce-ar fi insemnat daca la ASF aveam un consilier de la Allianz-Tiriac.

*Ca sa incheiem acest subiect, iintr-un recent interviu dat blogului meu, Cristian Constantinescu spune, referindu-se la aplicarea Solvency II, urmatoarele: "**Ma intreb insa cu cine mama dracului poti sa negociezi tu in ASF?"***

MN: Am citit interviul si as vrea sa-i transmit dlui. Constantinescu ca astazi are cu cine sa stea de vorba in ASF. Avem un director la juridic care vine de la Allianz Tiriac, directorul de la supraveghere, vine de la Uniqa, seful serviciului de actuariat provine de la Price Waterhouse Cooper. Chiar primele radiografii complete ale societatilor de asigurari au fost facute de o fata care a fost sefa departamentului de analiza de risc la Allianz-Tiriac. Eu cunosc ideile dlui. Constantinescu, dansul spune ca de fapt ar da afara pe toata lumea din ASF, lucru care e greu sau imposibil de facut si nici nu e de dorit. Ideea mea de restructurare este sa pastrezi totusi competentele si sa vii cu niste oameni noi, mai ales la nivel de management si cu un set de valori pe care organizatia trebuie sa le accepte.

"Am primit multe telefoane sa angajez pe cineva"

Dupa ce ati devenit sef la ASF, cate telefoane ati primit din partea unor cunostinte, care va cereau sa le facilitati obtinerea unui loc de munca? Sa fie zece, sa fie douazeci?

MN: Am primit mai multe telefoane si acum ca si atunci cand am fost la ING. In prima luna eram chiar exasperat pentru ca au fost nu doar telefoane ci si scrisori. Dar dupa o perioada in care oamenii au vazut ca nu se intampla nimic, s-au potolit pentru ca au inteles care este profilul meu. De asta cred ca nici dl. deputat Gurzau n-a incercat sa ma contacteze pentru ca stia ca nu face nimic cu mine. Din punctul asta de vedere chiar sunt capcaun.

Sa revenim in 2016. Piata asigurarilor se afla intr-un echilibru fragil, as ptea spune ca este chiar destructurata. Companiile de asigurari sunt nemultumite de plafonarea tarifelor, brokerilor li s-au redus comisioanele, FPVS a fost desfiintat iar atributiile sale au fost preluate de BAAR desi ambele institutii functionau foarte bine separat. As adauga faptul ca Fondul de garantare nu mai acorda despagubiri mai mari de 100.000 euro. Cum s-a ajuns aici? Are si ASF vreo vina?

MN: ASF are o mare vina dar si o mare responsabilitate. S-a ajuns aici pornind de la stadiul in care se afla piata in 2013, cand nu semana cu nimic. Participantii erau un fel de arendasi care faceau ce voiau ei, piata fiind dominata de niste societati cu mari probleme financiare. Regulile pietei nu functionau, pentru ca niste societati determinau evolutiile si preturile. As adauga ca multinationalele erau nehotarate, nu stiau ce sa faca, incotro sa mearga. Atunci am luat cunostinta de doua documente. Unul era o analiza interna pe care au facut-o niste baieti adusi aici de Daniel Daianu. Analiza arata ca piata este dezechilibrata din punctul de vedere al ratei combinate a daunelor, a produselor, pentru ca era dominata de RCA. Existau patru societati, Carpatica, Astra, City Insurance si Euroins cu o pondere de 60 % in piata RCA dar care aveau numai 19% din totalul rezervelor de dauna si numai 36% din totalul rezervelor de dauna neavizate. De aici rezulta ca modelul de business era nesustenabil. Analiza arata ca aceste societati sunt de tipul unei scheme Ponzi ca sa nu zic Caritas, erau o masinarie de cash si la usa lor era o mare coada la plata daunelor. Documentul asta, din 2013, a incercat sa fie prezentat in Consiliu dar conducerea de atunci nu l-a adoptat ci l-a criticat si l-a respins.

Si al doilea document?

MN: Al doilea document a fost o expertiza EIOPA, institutie care a fost invitata la Bucuresti mai mult sa se uite la situatia Astra cu care nici ei nu stiau ce trebuie facut. Si ei au tras niste semnale alarmante astfel ca eu m-am decis sa fac un audit la toata piata. Am avut sprjinul Comisiei Europene si EIOPA si in urma auditului am stiut ce trebuiefacut, era nevoie de actiune. Numai ca actiunile astea erau conditionate si de cadrul legislativ.

De ce era necesara o noua lege a Fondului de Garantare?

MN: Asta a fost prima lege pe care am scos-o si mi-o asum. Pentru ca sistemul de garantii in Romania era extrem de generos, practic nelimitat. Oricine vindea un produs de asigurare putea, in ultima instanta, sa nu-l mai onoreze, sa nu-si mai achite obligatiile din contractul de asigurare pentru ca exista un platitor de ultima instanta, Fondul de Garantare. In asemenea conditii aveam un hazard moral in piata de asigurari pentru ca nimeni nu se gandea ca o sa ramana vreodata neplatit, dar nu stia exact cine-l plateste. Daca nu am fi scos aceasta lege, n-am fi reusit niciodata sa intervenim cu un faliment sau lichidare la o societate, pentru ca era de neacoperit. Uitati-va la Astra acum, Fondul a preluat circa 600-700 de milioane de lei si dincolo de asta masa credala este de 2, 2 miliarde. In total circa 3 miliarde. In fata unei obligatii de compensare de 3 miliarde de lei la un singur faliment, n-ai fi putut sa faci niciodata restructurare si curatenie pe piata. Sunt tari in Europa care n-au niciun fel de schema de garantare, pentru ca ei nu vor sa transfere riscul pe spatele altcuiva.

"Ma rugam la Dumnezeu sa mai stau sase luni, sa mai stau noua luni...."

Deci a trebuit sa restructurati personalul, sa implementati Solvency II si sa rezolvati si problema cu Astra.

MN: Era nevoie de un miracol sa le facem pe toate simultan, oricat eram eu de ambitios. Ma rugam la Dumnezeu sa mai stau sase luni, sa mai stau noua luni, macar sa fac ceva din toate astea, pentru ca ma angajasem la un proiect pe care voiam sa-l duc la sfarsit si nu ma angajasem la trei proiecte dintr-o data.

Totusi era liniste pe piata inainte, acum nu mai este ...

MN: Da, dar lucrurile nu puteau sa ramana asa, linistea de care vorbiti era "cumparata" pentru ca au existat dupa aderarea la UE preluari de asiguratori romani iar noii actionari au compensat acele pierderi care altfel s-ar fi acumulat in continuare. In mod normal, aderarea la UE trebuia urmata de o liberalizare programata a tarifelor RCA. Sunt tari precum Slovacia sau Croatia care au adoptat tariful minim, pentru ca liberalizarea tarifelor putea sa te duca si in jos. La noi tarifele s-au dus in jos, fara sa se ajunga nicaieri.

Pana in 19 octombrie va trebui sa iesiti cu noile tarife maxime de prima la RCA. Cat credeti ca va dura implementarea in sistemele informatice ale asiguratorilor? Intreb asta pentru ca asiguratorii folosesc tipuri de segmentare diferite cu parametri diferiti, in functie de istoricul de daune al propriei societati. E greu sa-i bagi pe toti intr-un tipar.

MN: Desigur ca nu va fi usor si vor aparea probleme de adaptare IT. Din discutia noastra cu societatile de asigurari a rezultat faptul ca au nevoie de ceva timp, dar nu e vorba de o perioada foarte mare, de luni de zile. Ei lucreaza acum si noi ii ajutam prin aceea ca o sa propunem ca in Hotararea de Guvern sa existe un termen de intrare in vigoare de 10-15 zile.

Ordonanta 54 nu incalca prevederile Directivelor UE? Acolo se spune ca statele membre nu pot introduce aprobarea majorarilor de tarife decat ca element intr-un sistem general de control al preturilor. Deci intr-o situatie exceptionala. Care este aceasta situatie, pentru ca Romania are prognozata in acest an o crestere economica de circa 5%?

MN: Noi nu am folosit aceasta clauza cand am introdus tarifele maxime, pentru ca este inoperativa. Noi nu lucram acum pe nicio lege din asigurari, pe nicio Directiva. La noi s-a activat un articol din Legea Concurentei, care are o prevedere in acest sens si a fost activata pentru sase luni de zile. Daca ea se bate cap in cap cu alte prevederi din legea asigurarilor sau de pe alte piete de produse si servicii, asta o sa vedem, inca se analizeaza.

Dar a existat o analiza de impact, la nivelul ASF sau Guvernului?

MN: Nu a existat o analiza de impact dar nu noi trebuia sa o facem pentru ca vorbim de Legea Concurentei si de justificarea activarii acestui articol. A fost pur si simplu o decizie politica in fata unui eveniment social.

"UNSAR nu s-a vazut nicaieri in dezbaterea publica

Ati desfiintat institutia Fondului de Protectie a Victimelor Strazii, atributiile acesteia fiind preluate de BAAR. De ce a fost necesar acest lucru, daca cele doua institutii functionau foarte bine si separate?

MN: Am vrut sa cream o institutie puternica a pietei care sa-si rezolve problemele proprii, acelea de informare, anliza de date, inclusiv benchmarking si tarife de referinta. Noi ne vom lua datele de la ei, pentru ca sunt in curtea lor. Am preluat modelul din Cehia iar la cehi, acest birou functioneaza foarte bine. Din pacate, in cei doi ani de zile institutiile pietei, inclusiv UNSAR nu s-au vazut mai pe nicaieri, nici macar in dezbaterea publica. Nu se poate sa apara informatii in piata ca UNSAR a incasat 7,5 miliarde din prime si au platit 5 miliarde si restul sunt bani care le-au intrat in buzunar. Pai oamenii astia trebuiau sa spuna ca dincolo de asta mai e rezerva de dauna mai e IBNR, mai sunt cheltuieli administrative deci practic nu le mai ramane niciun ban. De aceea spun ca avem nevoie de institutii puternice ale pietei.

"In Romania, nu se fac bani din RCA"

In Ziarul Financiar de acum cateva zile a aparut o analiza care arata ca la 100 de lei incasati din prime RCA de asiguratori, acestia au platit daune de 50 de lei, concluzia fiind ca nu se pierd bani din RCA la nivel de piata. Analiza avea la baza o statistica ASF. Care este parerea dumneavoastra, asiguratorii castiga sau pierd bani din RCA?

MN: Autorul articolului din Ziarul Financiar trebuie sa stie ca datele care provin de la noi, pot fi manipulate. De altfel asta e problema asigurarilor, manipularea de date si cand ajungi la daune, manipularea de daune, de IBNR si rezerve. In controalele pe care le-am facut, cele mai mari ajustari sunt aici, pentru ca poti sa te joci cu aceste cifre. Asta face si autorul articolului pentru ca stabilirea primei se face pe calcule istorice iar cand ajungi la IBNR si rezerva de daune se discuta pe proiectii. Ca sa va raspund la intrebare, in Romania, din RCA nu se fac bani. Te uiti la fiecare societate si cu cat are o cota mai mare de piata RCA, cu atat are pierderi mai mari.

"N-am inteles niciodata, cine este acest domn, Cristian Muntean"

Asociatia service-urilor independente – ASSAI a fost parte la negocieri alaturi de transportatori. Nimeni nu stie insa care sunt membrii acestei asociatii, pe cine repreinta liderul lor Cristian Muntean. Cand i-ati primit la discutii n-ati avut curiozitatea sa-l intrebati cine este si ce cauta acolo? L-ati invitat dumneavoastra, a venit singur?

MN: N-am inteles niciodata pe cine reprezinta acest om si cine este el. Il vad acum citat intr-un rechizitoriu. S-a mutat cu cartea de vizita de la ASSAI la COTAR unde figura ca vicepresedinte, apoi din nou la ASSAI si din nou la COTAR, probabil in functie de interesele pe care le are. El se considera un formator de opinie si un mare cunoscator in asigurari. Muntean nu a facut parte din discutiile pe care le-am avut noi cu transportatorii, cel putin nu de la inceput. Pe mine ma surprinde accesul pe care il are el in Parlament pentru ca a ajuns la aceste discutii numai prin Parlament.

Cum poate sa ajunga in Parlament, fara sa fie invitat?

MN: Cand am avut la Senat prima discutie cu transportatorii pe proiectul de lege RCA, Muntean era acolo. Prin intermediul publicului din sala mi-a cerut mie permisiunea de a participa la dezbateri, urmand ca ulterior sa trimita o scrisoare oficiala. Eu am acceptat, pentru ca nu aveam nimic de ascuns. Altadata la Comisiile parlamentare, unde eram eu in audienta, era si el prezent desi nu aparea pe invitatie. M-a criticat cum ca merg la evenimentele VIG si descurajez Carpatica si Euroins. Apoi s-a dus la Cristian Rosu, la FGA, sa mai obtina niste bani pentru niste service-uri. Si a obtinut acei bani. Sa mai spun ca a venit aici cu un miting in 2014, si avea afisata o pancarda pe care scria "Astra si Carpatica – Sida si cu Ebola" Dupa aia a trecut de partea cealalta a baricadei. Nu asta este modelul pe care eu l-am visat ca sa rezolvam problemele pietei, cu cereri individuale. Adica sa ne rugam de cineva sau sa favorizam pe cineva. Am fost socat de toata padurea asta de aranjamente din piata asigurarilor!

Credeti ca este normal ca in problemele legate de reglementarea prin lege sau prin norme, ASF sa aiba ca principali parteneri de dialog asociatii de service-uri si transportatori?

MN: Asta a fost la cerere, nu ne-am dorit-o noi. Nu stiu daca este normal ca o autoritate de supraveghere financiara sa fie un partener de dialog social, dar transportatorii au fost trimisi la noi de Guvern si nu puteam sa-i refuzam. Noi am intrat intr-un dialog social prin natura imprejurarilor. Natura noastra este sa facem consultari publice nu consultari cu grupuri de interese.

Daca din calculul tarifelor maxime va reiesi ca acestea nu pot fi decat cu 10-15% mai mici decat cele actuale, nu va temeti de un nou protest al transportatorilor?

MN: Nu stiu ce se va intampla dar eu nu fac asta optional ci prin atributiile conferite de lege. Eu le-am sugerat transportatorilor sa-si faca o constructie mutuala prin care sa se compenseze unii pe altii. Tu ai ghinion si trebuie sa platesti 20.000 euro iar eu n-am avut acest ginion, deci hai sa ne-ajutam frateste.

Luati in calcul si posibilitatea ca asiguratii sa se adreseze pentru constatarea daunelor si unui expert autorizat independent?

MN Externalizarea constatarii de daune este aprobata deja, e in legislatie.

Da, dar problema e ca daca eu am o dauna si ma duc la un expert independent, constatarea lui nu e recunoscuta de asigurator.

Situatia asta trebuie reglementata printr-o norma secunda si vom avea in vedere acest lucru. Problema este ca daca vrem sa ne comparam cu Germania, acolo te duci la un evaluator independent si n-ai nicio indoiala ca ti-a facut constatarea corect. La noi nu prea e asa. Dar prin Institutul de studii financiare (ISF) am inceput sa formam acesta profesie, apoi o sa-i autorizam si sa-i monitorizam. Este o solutie mult mai eficienta decat ce voia sa faca CETAR sau nu stiu cine prin infiintarea unui organism de stat si de control.

De ce ati preluat si atributiile dlui. Vorniceanu, pe linie de asigurari?

MN: Pentru ca n-am avut de ales.

Nu credeti ca acest lucru o sa va erodeze imaginea?

MN: Mai mult decat e erodata acum?!

Sunteti totusi specialist pe zona bancara, nu in asigurari…

Acesta este un cliseu. Eu ma bazez pe faptul ca asigurarile sunt o institutie financiara iar eu am capacitatea de intelegere a unei institutii financiare. Daca va uitati cine s-a dus CEO la Microsoft o sa vedeti ca persoana n-a avut nicio legatura cu IT-ul. Managementul, in sine, este o profesie. In plus, am ajuns sa inteleg asigurarile destul de bine si am oameni in echipa care inteleg detaliile. Eu sintetizez, le dau liber sa faca lucrurile si lucrurile se fac.

Prin Ordonanta 54, ati venit cu o serie de masuri in sprijinul asiguratilor RCA. Acum poti sa te duci si la propriul asigurator pentru constatarea daunei, compensarea se face direct, ai posibilitatea de a incheia un RCA pe o luna sau multiplu de o luna, de a suspenda polita etc. Ati luat in calcul si faptul ca aplicarea tuturor acestor masuri va duce la scumpirea asigurarii RCA?

MN: Nu n-am luat asta in calcul pentru ca de fapt astea nu au fost propunerile noastre ci ale transportatorilor. A fost un compromis pe care noi l-am acceptat doar ca posibilitate pentru ca din punct de vedere operational este alta problema. Deja societatile de asigurari au inceput sa ne notifice ca o polita de asigurare pe o luna va fi de doua ori mai scumpa decat una incheiata pe un an. Este clar ca vor fi niste costuri. Astea sunt de fapt niste notiuni pe care noi le-am introdus in lege pentru va lumea ar vrea sa fim ca in Germania, dar de fapt aceasta piata nu este la nivelul Germaniei. Si atunci, le-am pus in lege doar ca posibilitate si o sa vedem cum le operationalizam in executie.

Sunteti sef peste trei piete: asigurari, piata de capital, pensii private. Unde ati investi, sa zicem 10.000 euro?

MN: Va spun unde ii am investiti acum, in fonduri mutuale. In asigurari n-as avea unde investi decat intr-o polita unit-linked. O polita de viata pentru mine ar fi insa prea scumpa, din cauza varstei. Cand eram la banca am vrut sa-mi fac o asigurare care sa-mi ofere 1000 de euro pe luna la pensie dar s-a dovedit ca nu puteam, tot din cauza varstei.