

Cristian Rosu (ASF): O solutie pentru fermieri va fi înfiintarea unor societati mutuale de asigurari

Înfiintarea unor societati mutuale de asigurari va fi o solutie buna pentru fermieri, în conditiile în care putine companii din România ofera produse care sa acopere cu adevarat nevoile acestora, fie din prudenta excesiva, din lipsa de date sau din alte motive, a afirmat, luni, vicepresedintele Autoritatii de Supraveghere Financiara (ASF), Cristian Rosu, la un eveniment de specialitate.

"Un alt subiect la care as vrea sa ma refer sunt asigurarile agricole, mai ales în conditiile razboiului din Ucraina ce implica doua tari care, împreuna, furnizau mai mult de un sfert din nevoia de cereale a Europei. Agricultura din România are perspective mari de crestere. Din pacate, nu acelasi lucru se întâmpla si cu oferta de asigurari pentru acest domeniu. Din prudenta excesiva, din lipsa de date sau din alte motive, putine companii din România ofera produse care sa acopere cu adevarat nevoile fermierilor si este pacat pentru ca avem pe piata companii care au experienta mare pe acest segment la nivel international", a mentionat Cristian Rosu, la FIAR - Forumul International de Asigurari-Reasigurari.

El a subliniat ca societati mutuale de asigurari functioneaza în agricultura din toate partile dezvoltate ale Europei.

"Personal cred ca, în timp, o solutie pentru fermieri va fi înfiintarea unor societati mutuale de asigurari. Expertiza firmelor dumneavoastra ar putea fi foarte utila într-un astfel de context. Astfel de societati mutuale functioneaza în agricultura din toate partile dezvoltate ale Europei si își fac foarte bine treaba, iar prezenta lor în piata nu presupune excluderea companiilor clasice de asigurari, ba chiar presupune o coabitare eficienta. Aceste câteva elemente care pot sa creeze si o anumita diversitate a produselor de asigurare, introducând în circuitul lor intermediari pe care nu trebuie sa îi subestimam nici ca activitate, nici ca prezenta, nu pot sa faca decât sa creeze o încredere si o apreciere mult mai corecta din partea consumatorilor produselor de asigurare", a subliniat vicepresedintele ASF.

În alta ordine de idei, acesta a facut referire si la importanta educatiei financiare.

"Este foarte important sa facem acea consultanta, sa ne aplecam spre nevoile consumatorului ca sa-i oferim un produs corect si complet - si abia în acest moment putem sa vorbim de o educatie financiara si de o servizare corecta a consumatorului de asigurari, sa îi cream încrederea în aceste produse. Exista o reticenta din partea consumatorului, mergând de la ideea ca eu dau niste bani si nu se stie daca voi obtine ceea ce îmi doresc prin cumpararea acestei polite", a adaugat Rosu.