

# NN Romania - o soluție completă pentru asigurări de viață, pensii private obligatorii și pensii facultative

Au răspuns la întrebările noastre Marius Popescu, director general NN Asigurări de Viață și Raluca Tintoiu, director general NN Pensii

**Jurnal arădean:** Nume nou, experiența veche. Asa sa fie? Cine e NN Romania? Despre ce vorbim din aprilie încoace? Un facelift, un rebranding, o gura de aer proaspăt? ING era un nume care nu reprezenta nici un secret pentru mai nimeni din România iar imaginea companiei se bucura de o apreciere cum nu prea are nimeni parte în domeniu. De ce schimbarea, atunci?

**MARIUS POPESCU:** Intr-adevar, rebrandingul a venit după 18 ani de prezență de succes pe piața locală, fie că ne-am numit Nederlanden Asigurări de Viață, ING-Nederlanden sau ING. Schimbarea numelui și a identității vizuale a diviziilor de asigurări, pensii și management al investițiilor s-a produs pentru a indica apartenența acestora la grupul internațional NN, fiind un proces desfasurat în toate cele 18 țări în care este prezent grupul. Practic, în contextul reorganizării grupului ING, cele trei divizii menționate mai sus au fost reunite în cadrul NN Group, care a devenit independent în urma unei oferte publice inițiale. Decizia separării de ING Group face parte din planul de reorganizare a acestuia, încheiat între Comisia Europeană și ING, în 2009.

În România, vorbim despre companii care și în trecut au funcționat separat de divizia bancară și, ca atare, alinierea la noua identitate vizuală NN nu a implicat modificări la nivelul strategiei sau al relației cu clienții. Asa cum am transmis și publicului nostru în campaniile de comunicare - numele se schimbă, dar noi și activitatea noastră rămânem neschimbate, aceleași companii responsabile de succesul de până acum pe piețele locale de asigurări și pensii. Cine este NN Romania? Referindu-ne la activitatea de pe piețele de asigurări de viață și pensii private, NN este liderul acestor piețe. În industria de asigurări de viață suntem lideri încă din anul 1999, iar după primele trei luni din 2015, NN Asigurări de Viață detine o cota de piață de 37,3% în funcție de primele brute subscrise, conform Autorității de Supraveghere Financiară (ASF). Totodată, compania este lider al pieței de pensii



**Marius Popescu, director general NN Asigurări de Viață**

private facultative, cu o cota de piață (în funcție de activele administrate) de 49% la sfârșitul lunii aprilie 2015 (sursa ASF). Pe segmentul de pensii private obligatorii, cota de piață a NN Pensii la sfârșitul lunii aprilie 2015, în funcție de active, era de 37,2% (sursa: ASF), compania fiind liderul acestei piețe încă de la lansarea sistemului, în 2008.

**Jurnal arădean:** Sunteți pe piața asigurărilor de viață și pensii private de ani buni. E o piață ofertantă, în condițiile în care românii nu sunt deschiși încă unui astfel de concept? În situația existentă pe piața din țara noastră, ce planuri de dezvoltare au companiile dvs - NN Asigurări de Viață și NN Pensii?

**MARIUS POPESCU:** Atât piața de asigurări de viață, cât și cea de pensii facultative au un potențial urias, în condițiile în care nevoile de protecție financiară și economisire individuală ale oamenilor sunt foarte ridicate. Dacă ne uităm la gradul de acoperire a nevoilor de protecție financiară, acesta este extrem de redus și, în mod similar, ponderea primelor brute subscrise în PIB este infimă comparativ cu cea din alte state. În România, oamenii cheltuiesc în medie sub 20 de euro anual pentru asigurări de viață, prin comparație cu o medie europeană de peste 1.100 de euro; în același timp, ponderea asigurărilor de viață în PIB este de aproape 18 ori mai

mica decât media europeană (0,26% comparativ cu 4,58%, Sursa: Insurance Europe, European Insurance in Figures dataset 2013). În mod similar, dificultățile cu care se confruntă statul în a asigura un nivel adecvat al veniturilor la momentul retragerii din activitate sunt tot mai evidente și este de așteptat să se acutizeze în viitor, și în fața acestei realități, oamenii vor începe să se gândească mai atent la un demers individual de economisire pentru pensie.

Există, astfel, mult loc de creștere iar această creștere va veni în timp, pe măsura ce condițiile economice vor fi mai favorabile și, în aceeași măsură, mentalitatea românilor și nivelul de înțelegere a beneficiilor pe care le oferă asigurările de viață și pensiiile facultative se vor dezvolta.

Pornind de aici, planurile noastre pentru viitor urmăresc să dezvoltăm în continuare un business sustenabil, construit în jurul nevoilor oamenilor și a obiectivului de la ele: oferii clienților o experiență excelentă, bazată pe servicii de calitate și pe o relație pe termen lung. În același timp, proiecte importante pe agenda noastră de lucru rămân educația financiară a publicului, dar și proiectele care pot contribui la dezvoltarea într-un ritm mai rapid a pietelor pe care activăm.

În ceea ce privește activitatea NN Pensii, principala provocare ține de a ne îndeplini cât mai bine rolurile pe care ni le-am asumat, atât în fața participanților noștri, cât și în dezvoltarea economiei românești. Astfel, continuăm să cautăm cele mai bune oportunități de a investi prudent, dar totodată eficient economiile pentru pensie ale oamenilor, investind în același timp în campanii de educare și informare a publicului pentru o mai bună înțelegere a nevoii de economisire pe termen lung și pensie și a sistemului de pensii obligatorii.

**Jurnal arădean:** Sunteți prezenți în vestul țării cu produsele companiei. E o diferență dintre activitatea NN România din aceste regiune comparativ cu celelalte? Sunt arădenii și, generali-

zand, vesticii mai deschiși unor astfel de produse, dat fiind faptul că sunt mai aproape de occident?

**MARIUS POPESCU:** Arad este, într-adevar, pe primul loc în topul regiunilor din punct de vedere al reprezentativității în portofoliul NN România, reprezentând circa 18% din totalul contractelor noi încheiate în primele trei luni din 2015 (luând în calcul toate liniile de business).

**Jurnal arădean:** Nu suntem evident obișnuiți cu astfel de produse poate și pentru faptul că nivelul de trai al românilor nu le permite să se gândească serios la siguranța zilei de mâine ci mai degrabă la cum se trăiește azi, în prezent. Care sunt în realitate nevoile și cerințele clienților români pe cele două piețe. Cum au evoluat acestea? Cum s-a adaptat compania dvs. pentru a le răspunde?

**MARIUS POPESCU:** Intr-adevar, unul dintre motivele pentru care oamenii amână cumpărarea unei asigurări de viață sau a unei pensii facultative ține de resursele încă limitate disponibile pentru economisire; acest factor se va estompa, treptat, pe măsura ce condițiile economice se vor îmbunătăți și resursele financiare ale populației vor fi mai relevante. Mai există însă un alt factor important - și acesta ține de amprenta culturală pe care o avem, care ne face să ne bazăm într-o măsură mare pe „altcineva” pentru a avea grija de noi. Vedem că românii aleg să își asigure în primul rând bunurile, iar viața sau sănătatea sunt obiective care trec în cel mai bun caz în plan secund - desi acestea sunt, de fapt, lucrurile care contează cel mai mult pentru fiecare dintre noi. E o mentalitate care treptat trebuie să se schimbe, și evoluții în acest sens există deja. În final, nevoia de protecție financiară și de a ne asigura un viitor mai sigur este o nevoie universală și general valabilă.

De aceea, pentru noi, la NN Asigurări de Viață, îmbunătățirea nivelului de educație financiară a publicului a fost dintotdeauna, este și va continua să fie una dintre principalele provocări pe care, ca lider al acestei piețe, ne-o



**Raluca Tintoiu, director general NN Pensii**

asumăm. Alături de demersurile pe care le facem în această direcție, răspunsul pe care îl dam în fața nevoilor publicului nostru se concretizează într-un demers permanent de adaptare a gamei de produse și servicii pe care le oferim, de apropiere de clienți, de creștere a transparenței și, nu în ultimul rând, de inovare.

**Jurnal arădean:** Care sunt concluziile dvs. legate de pilonul pensii private obligatorii? Este, pentru mare parte a populației active, singura formă de economisire pentru pensie acest tip de pensii?

**RALUCA TINTOIU:** Toate studiile și analizele realizate pe această temă relevă faptul că România, ca și întreaga lume modernă se confruntă cu evoluții demografice nefavorabile, iar sistemele publice nu au cum să mai reziste, pe termen lung, acestei presiuni. În România, asistăm deja la o îmbătrânire a populației, și, în plus, nu trebuie să uităm că următorii ani vor aduce pensionarea unui număr mare de oameni (generația “decrețitorilor”, estimată la circa 2 milioane de persoane). În aceste condiții, este evident faptul că, în absența unui demers suplimentar de economisire pentru pensie, mulți tineri din generația actuală vor avea dificultăți financiare importante la momentul retragerii din activitate. Și, din păcate, nivelul de conștientizare privind aceste probleme este încă redus.

În ceea ce privește sistemul de pensii private obligatorii, în cei 8 ani de existență, acesta a dovedit rezultate foarte bune. Aceste evoluții, dublate de demersurile de educare a publicului susținute de companii, au făcut ca sistemul privat de pensii să fie recunoscut în mod corect de tot mai mulți români ca o alternativă transparentă pentru constituirea unui venit suplimentar la vârsta pensionării.

**Jurnal arădean:** Dar pensiile facultative?

**MARIUS POPESCU:** Pilonul III de pensii a ajuns, la finalul lui 2014, la aproape 350.000 de participanți, în creștere cu 10,5% față de 2013, și la active nete de circa 1 miliard de lei, în avans cu 28% față de 2013. Sistemul are o evoluție relativ lentă, în principal pe fondul contextului economic dificil - în care companiile acordă mai puține beneficii, iar veniturile populației disponibile economisirii sunt încă reduse. Pe de altă parte, românii nu au încă o cultură a planificării pe cont propriu a viitorului financiar, așteptându-se ca statul să le asigure o pensie decentă.

**Jurnal arădean:** Există, după experiența dvs., o evoluție în educația financiară a publicului pe acest sector? Există, data fiind dimensiunea companiei pe care o conduceți, o implicare NN pe această direcție?

**MARIUS POPESCU:** În mod clar, lansarea sistemului privat de pensii, susținută de numeroase campanii de informare desfasurate de industrie, a reprezentat un moment important în direcția unei mai bune conștientizări de către public a nevoii de planificare financiară a viitorului. În plus, este de remarcat faptul că lipsa sustenabilității sistemelor publice determinată de tendințele socio-economice îi determină pe oameni să se gândească mai atent la nevoia de protecție financiară a celor dragi și la beneficiile unice pe care le oferă asigurările de viață. Acest fapt reprezintă o evoluție calitativă care, credem noi, se va consolida pe măsura ce veniturile oamenilor vor începe să crească.