

PROGRAMELE EDUCAȚIONALE ÎN BROKERAJUL DE ASIGURĂRI

DE LA MINIMUL DE COMPETENȚE LA ÎNALTA PERFORMANȚĂ

Prof. Univ. dr Dumitru G. BADEA, Președinte & Director
Florian GABA, Coordonator Programe

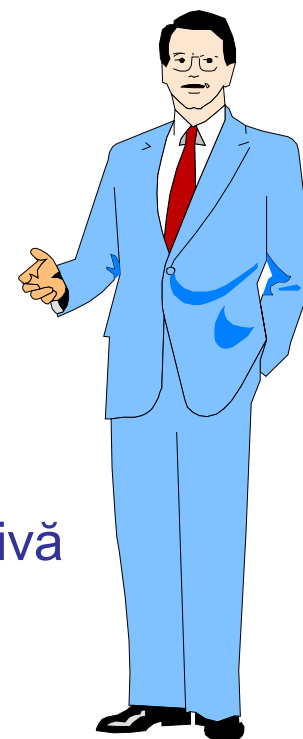
Sinaia – 25.05.2009
www.iasig.ro

Standarde ocupaționale

Standardele ocupaționale sunt documente care definesc în termeni de competențe cerințele necesare pentru realizarea eficientă a activităților într-o ocupație.

A fi competent într-o ocupație presupune :

- a aplica cunoștințe tehnice de specialitate
- a analiza și a lua decizii
- a folosi creativitatea
- a lucra împreună cu alții ca membru într-o echipă
- a comunica eficient
- a se adapta la mediul în care se desfășoară munca respectivă
- a face față situațiilor neprevăzute



Avantajele utilizării standardelor ocupaționale

dezvoltarea programelor de pregătire profesională inițială și continuă adaptate cerințelor locurilor de muncă



îmbunătățirea calității conținutului cursurilor de formare profesională



ITALIA

Istituto Nazionale per la Formazione Professionale Assicurativa (Institutul National de Formare profesionala in Asigurari)

- **Anul fondarii: 1979**
- **Membrii:** Asociatia Nationala a Companiilor de Asigurari;
- **Cursuri:**
 - Tehnici avansate de vânzare
 - Managementul vânzărilor
 - Dezvoltarea activității de cross-selling
 - Dezvoltarea activității de telemarketing
 - Cursuri pentru intermediarii în asigurări
 - Sănătatea și securitatea în asigurări
 - Legislația care reglementează activitatea de asigurare
 - Cursuri tehnice (pe tipuri de asigurări)
 - Cursuri pentru echipa de management



AUSTRIA

Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft
(Asociația de Instruire a Industriei Asigurarilor din Austria)

- **Anul fondării:** 1990
- **Membrii:** Asociația companiilor de asigurare, Asociația brokerilor și consultanților în asigurare, Camera federală a agenților de asigurare, Asociații mutuale de asigurare, membrii ai unor sindicate importante și Ministerul Educației (membru corespondent).
- **Cursuri:**
 - Certificat BOEVER:
 - Concepte generale
 - Asigurare de viață
 - Asigurare socială de sănătate
 - Asigurare de accidente
 - Protecție socială
 - Fiscalitate
 - Mecanismul asigurării
 - Asigurare de răspundere civilă generală
 - Cadrul legal
 - Vânzări și comunicare
 - Cursuri universitare (Viena, Linz)
 - Consilier financiar
 - Tehnici actuariale

SPANIA

Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Cooperativa de cercetare a companiilor de asigurare)

- **Anul fondarii:** 1963
- **Membrii:** Companiile de asigurari si reasigurari din Spania, Asiguratori din Portugalia, Manageri ai fondurilor de pensii private, Brokeri de asigurare, Institutii universitare, Firme de consultanta
- **Activitati:**
 - Cercetare
 - Rapoarte, studii și statistici
 - Consultanta
 - Instruire
 - Asigurari de viata si pensii
 - Tehnici actuariale
 - Sisteme informationale
 - Cursuri pentru juristi
 - Cursuri financiare
 - Managementul daunelor
 - Managementul resurselor umane
 - Evaluarea performantelor
 - Marketing si tehnici de vanzare
 - Cursuri specializate pentru asigurari auto,
 - Cursuri de asigurari viata si non-viata



GRECIA

Greek Institute for Insurance Education
(Institutul de Educatie in Asigurari din Grecia)

- **Anul fondarii:** 1987
- **Membrii:** Uniunea Companiilor de asigurare si Uniunea Asiguratorilor din Grecia, subscritori, angajatii din asigurare



- **Cursuri:**
 - Curs de formare pentru manageri de asigurare
 - Curs de formare pentru management, finanțe și asigurări
 - seminarii generale
 - seminarii privind ramuri conexe asigurarilor
 - Seminarii de vânzare
 - Cursuri intensive de instruire pentru intermediarii în asigurări

GERMANIA

Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH
(Academia Germana de Asigurari)



- **Anul fondarii:** 1949

- **Membrii:** Angajatii industriei de asigurari, Patronatul Federației de companii de asigurări în Germania (AGV) și Confederația din industria germană de asigurări (GDV)

- **Cursuri:**

- Asigurări și servicii financiare
- Activitatea de asigurare
- Expertiza generala de asigurare
- Cadrul legal
- Reasigurare
- Pensii
- Produse de asigurări de viață
- Aptitudini financiare
- Managementul vanzarilor
- Managementul relatiei cu clientii
- Tehnici de vanzare
- Funcții și procese de afaceri
- Gestionarea resurselor umane

Deutsche Maklerakademie (DMA) gGmbH (Academia de Brokeraj din Germania)

- **Fondat** in 2006
- **Membrii:** 12 companii de brokeraj
- **Cursuri:**
 - Asigurari de viata & pensii
 - Asigurari de sanatate
 - Fondurile de Investiții
 - Economii
 - Pensii ocupaționale
 - Bazele de afaceri
 - Legea & Contractele brokerilor
 - Brokeri corporate
 - Poziționarea strategică
 - Contabilitate
 - Termeni si conditii de munca
 - Managementul personalului
 - Coaching de vânzări
 - Asigurari auto
 - Agent de marketing la birou
 - Consultanta si tehnici de vânzări
 - Comunicare, retorica, prezentare
 - CRM

IRLANDA

Insurance Institute of Ireland
(Institutul de Asigurari din Irlanda)

- **Anul fondarii:** 1885
- **Membrii:** experti cu cel puțin 25 de ani de experienta in domeniu, consultanti membrii ai LIA, practicianti CIP, lideri ai industriei asigurarilor, absolventi ai CII sau ai unor cursuri organizate de Institut
 - **Cursuri:**
 - Certificat de baza in asigurari (IFC)
 - Certificat asigurari de viata si pensii
 - Certificat asigurari medicale (PMC)
 - Diploma asigurari medicale
 - Diplomă asigurari de viata (dla)
 - Certificat de practician in asigurări (CIP) - organizat in parteneriat cu **Asociatia Brokerilor din Irlanda**
 - Diplomă în managementul daunelor (Dip L.A.)
 - Diplomă în subscriere asigurari viață (DLDU)
 - Diploma in servicii financiare (DIP. F. S. INS).
 - Diploma avansata in asigurari (ACII)
 - Licențiat în Servicii Financiare

**DIRECTIVA 2002/92/CE A PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI A CONSILIULUI
din 9 decembrie 2002
privind intermedierea de asigurări**

(8) Coordonarea dispozițiilor de drept intern referitoare la cerințele profesionale și înregistrarea persoanelor care abordează și desfășoară activitatea de intermediere de asigurări poate așadar să contribuie atât la **realizarea pieței unice pentru servicii financiare**, cât și la **o mai bună protecție a consumatorilor** în acest domeniu.

(14) Intermediarii de asigurări și reasigurări ar trebui înregistrați la autoritatea competentă din statul membru în care au domiciliul sau sediul central, cu condiția ca aceștia să îndeplinească o serie de cerințe profesionale stricte referitoare la **competența**, **buna reputație**, **asigurarea de răspundere civilă profesională** și **capacitatea lor financiară**.

Cadrul Legislativ



- In legea 32 LEGE 32/2000 articolul 34 alineatul (2) *Agentul de asigurare persoană fizică trebuie să îndeplinească următoarele condiții:*
 - a) *să aibă pregătirea profesională de specialitate și/sau competențele, cunoștințele și aptitudinile corespunzătoare exercitării acestei activități, în concordanță cu cerințele prevăzute în normele emise de CSA în aplicarea prezentei legi;*
- la **Art. 35., modificat prin** Legea 503/2004 art. 80, prevede la **alineatul,:** (5) *Orice broker de asigurare și/sau reasigurare trebuie să îndeplinească următoarele condiții:*
 - h) *să aibă personal angajat care să corespundă criteriilor de calificare și pregătire profesională conform normelor privind cerințele profesionale pentru intermediarii în asigurări și/sau în reasigurări;*

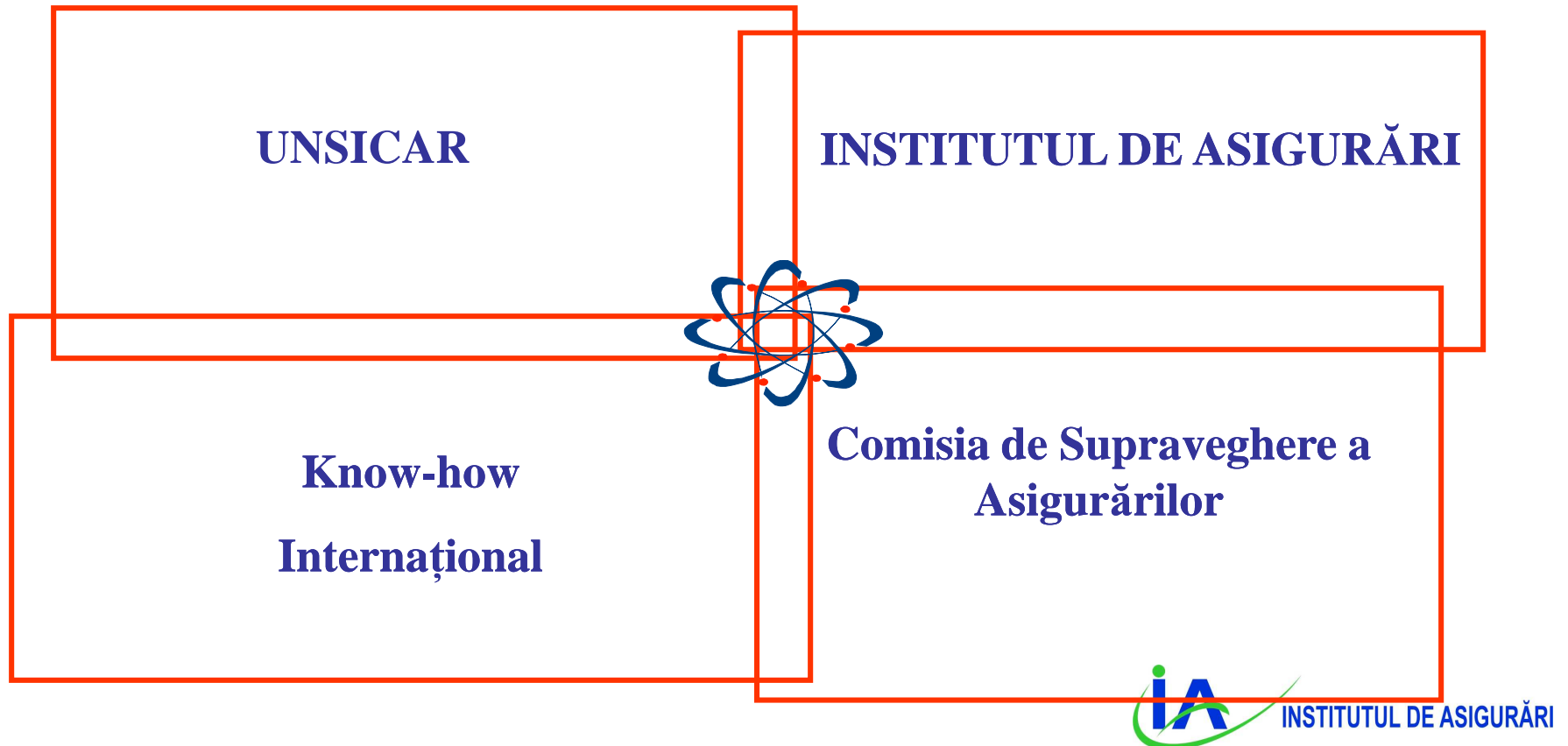
Art.5. - Comisia de Supraveghere a Asigurărilor are următoarele atribuții principale:

h3) În vederea asigurării unei pregătiri profesionale unitare a persoanelor care lucrează în domeniul asigurărilor, aprobă, în conformitate cu prevederile prezentei legi și ale normelor emise în aplicarea acesteia și prin hotărâri adoptate de Consiliul Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor, programa cursurilor și tematica examenelor de absolvire pentru entitățile care organizează astfel de cursuri de calificare, pregătire și perfecționare profesională, postliceală sau postuniversitară, inclusiv pentru profesia de actuar, cu excepția instituțiilor de învățământ superior acreditate de Ministerul Educației și Cercetării, precum și cerințele minime de abilitare a lectorilor pentru aceste cursuri;

- Norma emisa de CSA din 16/07/2007, cu privire la Inregistrarea agentilor in Registrul agentilor, prevede la **CAPITOLUL VI - Calificarea profesionala si pregătirea profesionala continua**
Art. 15. - Intermediarii in asigurari si/sau reasigurari sunt obligati, intr-o perioada de 3 ani de la data publicarii normelor privind acreditarea entitatilor care organizeaza cursuri de calificare si perfectionare profesionala, sa obtina certificatul de calificare profesionala.

Centrul Național de Calificare a Brokerilor din Asigurări

- **Sursa de finanțare:** Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane
- **Axa prioritară 2:** Corelarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii
- **Domeniul Major de Intervenție 2.3.:** Acces și participare la formare profesională continuă



Realizarea proiectului – Detalii tehnice

Realizarea conceptului si metodologiei de lucru

Stabilirea de grup de lucru pentru revizuire SO

Susținerea sesiunilor de calificare

Campanie de informare si promovare

Realizarea raportului de cercetare-documentare

Crearea platformei web de informare pentru participanti

Studiu de piata (evaluare nevoi pregatire)

Stabilirea echipelor din centrele zonale

Organizarea derulării sesiunilor de calificare

Follow-up instruire

Workshopuri specifice pentru trainerii implicati in proiect, pentru facilitarea transferului de know-how de la partenerul transnational

Evaluare, testare și certificare competențe cursanți.

Conferinta diseminarea cercetarii

Selectarea cursanților, organizarea grupelor și lansarea invitatiilor

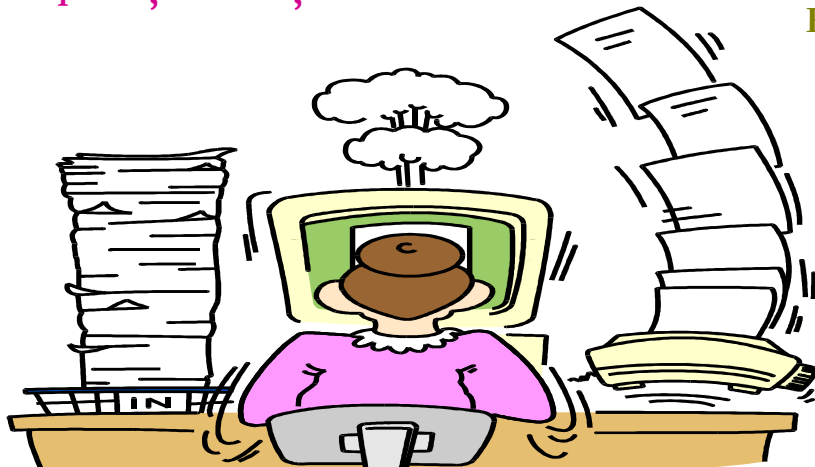
Raportare proiect

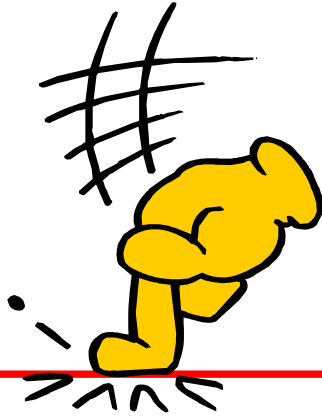
Interpretarea si analiza datelor

Definitivare si depunere documentatie SO la CNFPA

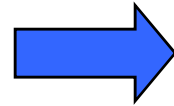
Pregatirea materialelor pentru sesiunile de instruire

Organizarea de seminarii de informare pentru brokeri din toate centrele de pregatire

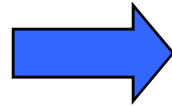




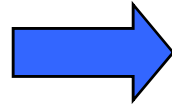
BENEFICII



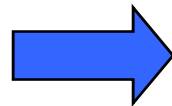
Stabilirea unor cerințe de competențe profesionale minime



Accesul la informație specifică de valoare



Baza de dezvoltare pentru alte programe educaționale

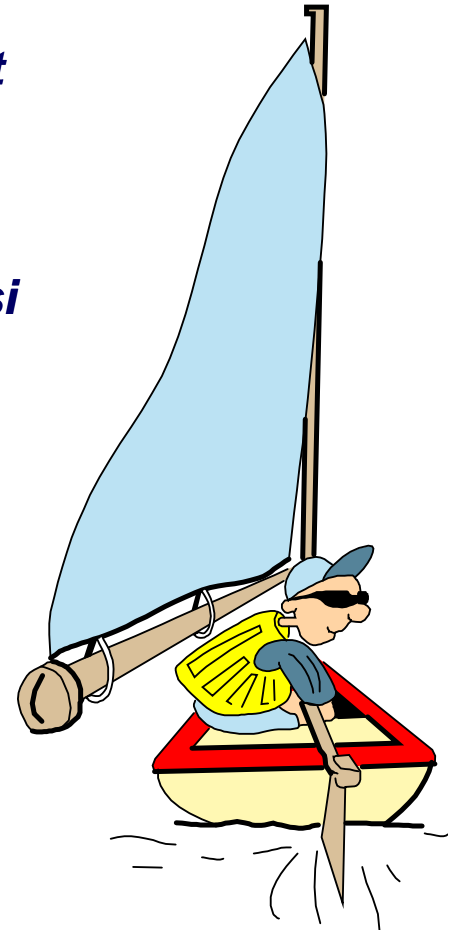


Protejarea consumatorului prin creșterea calității serviciilor furnizate.

Altfel spus...

- ▶ **Avem nevoie de un standard educațional.**
Culmea deciziei : ***“O decizie proasta, e mai buna decat lipsa de decizie”.***
- ▶ **Conlucrare între între toți jucătorii din piață.**
Culmea nebuniei în afaceri: ***“Sa faci mereu aceleasi lucruri si sa te astepti la alte rezultate”***
- ▶ **Importarea de *know how* pentru acoperirea decalajului.**
Nu inventam apa calda.

După aproape 20 de piață liberă, unul dintre cele mai dificile lucruri cu care se confruntă oamenii este lipsa mentoratului, lipsa modelelor de urmat în carieră și în viață, și accesul limitat la experiențele practice cu adevărat valoroase.



În final...

Întrebări
&
răspunsuri
(sperăm să le și avem)

