

Mediterranean Insurance Brokers favur suq tal-assigurazzjoni b'saħħtu

Hemm saħha fil-konsolidazzjoni u benefiċċji kemm għall-klijent u għas-suq in generali, skont Rob van Oijen, Kap Eżekuttiv ta' Mediterranean Insurance Brokers (MIB).

Ġie fis-seħh ix-xahar li għadda l-akkwist minn MIB tal-portafoll tal-broking ta' GlobalCapital plc u b'hekk kompliet issaħha il-pożizzjoni tagħha bħala l-mexxej fis-suq lokali. "Fl-assigurazzjoni, kif ukoll fil-broking, hemm benefiċċju għal kulhadd li jkollok parteċipanti kbar f'suq b'saħħtu, kompetittive iżda stabbli, u b'hekk il-klijenti jirċievu servizz mill-aqwa," is-Sur van Oijen qal.

Dan hu suq li jiċċarġja premium deċenti u kompetittiv, u iktar importanti jagħti l-klijent il-protezzjoni finanzjarju li għandu bżonn jekk ikollu jagħmel *claim* – servizz ta' malajr, effiċjenti u li jagħti sapport lill-klijent f'ċirkostanzi sfortunati.

"Kemm MIB u GlobalCapital raw dan l-akkwist bħala benefiċċju. Ahna komplejna nikbru waqt li GlobalCapital issa jistgħu jiffukaw fuq ir-rwol tagħhom ta' fornituri ta' servizzi finanzjarji," zied jgħid is-Sur van Oijen.

Apparti milli joffru servizzi lil klijenti żgħar, assiguratari kbar għandhom is-saħha wkoll li jerfghu riskji kbar, bħal assigurazzjoni ta' indennità professjonali ta' fornituri ta' servizzi finanzjarji kbar. "Probabilment lanqas tista' terfa' dan it-tip ta' riskju fis-suq lokali," qal is-Sur van Oijen.

Semma wkoll ċerti prodotti speċjalizzati tal-assigurazzjoni, bħal protezzjoni għal-linja tal-ajru nazzjonali, li issibhom biss minghand brokers speċjalizzati f'ċentri finazjarji ewlenin bħal Londra.

Is-Sur van Oijen spjega li l-*premiums* tal-assigurazzjoni huma marbutin mar-rati li joffru r-riassiguratari. Iktar ma kumpanija tal-assigurazzjoni jkollha rendiment tajjeb fuq medda twila ta' żmien u iktar ma jkun b'saħħtu l-portafoll, inqas ikun il-prezz ta' riassigurazzjoni u b'hekk il-premium li toffi lill-klijenti.

Brokers tal-assigurazzjoni kbar fuq skala dinjija bħal Aon ikollhom ukoll kumitat tas-sigurtà li tagħti gwida fuq liema kumpaniji tal-assigurazzjoni tirrakkomandi lill-klijenti. "Dawn il-brokers jaħdmu b'lista pożittiva jew b'lista negattiva," qal is-Sur van Oijen. "Ma jħarsux biss lejn premium baxx ħafna iżda lejn it-*track record* u s-

sahha tal-karta tal-bilanċi tal-kumpanija tal-assigurazzjoni li qeghda toffri dak il-premium.”

“Għandna bżonn nagħmlu distinzjoni bejn ir-registrazzjoni tal-ajruplani jew bastimenti grazzi għal inċentivi fiskali u li tohloq suq kbir tal-assigurazzjoni li għandu bżonn kapital kbir,” qal Joe Cutajar, Direttur ta’ MIB.

“Is-sahha tal-industrija tal-assigurazzjoni qeghda fil-bażi kapitali taghha. Iktar ma tkun kbira, iktar tista’ żżid il-valur lill-klijenti tiegħek; iktar mas-suq ikun frammentat, iktar se jitla’ l-prezz u inqas m’hu l-valur li tista’ tiflah toffri.”

Is-Sur Cutajar zied jgħid: “Is-sahha ta’ dawn il-kumpanijikbar tal-assigurazzjoni tinstab fl-abiltà tagħhom li jhallsu l-*claims* – dak hu l-valur veru lill-klijent. Mhux li tiffranka ftit eluf fi premium; iżda li thallas il-miljuni meta l-klijent ikollu bżonn jagħmel *claim*.”

– TMIEM –

Caption:



Rob van Oijen, Kap Eżekuttiv ta’ Mediterranean Insurance Brokers (lemin), mad-Direttur tal-MIB, Joseph Cutajar