

Asigurările de credit comercial prind teren, atât pe fondul creșterii numărului de parteneri externi ai antreprenorilor români, cât și a conștientizării riscurilor aferente dezvoltării unei afaceri. Totuși, ponderea acestui tip de asigurare în volumul primelor subscribe la nivel de piață rămâne scăzută.

Una dintre principalele cauze care conduc la falimentul unei firme o reprezintă neachitarea creanțelor și intrarea în incapacitate de plată a partenerilor. Din rândul micilor comercianți, fermierilor și al celor din industria alimentară provin cele mai multe firme falimentare în 2006. Pentru acest an previziunile jucătorilor din industrie indică dublarea numărului firmelor care vor intra în faliment. **Cristina Rusuleanu**, general manager al Euler Hermes România apreciază că "principalele riscuri constatate la nivelul pieței românești sunt reaua-voință și lipsa stabilirii unor strategii pe termen lung".

Tendențe pozitive

Asigurătorii oferă de regulă și consultanță, informații despre partenerii de afaceri, iar polița poate fi folosită ca și garanție la contractarea altor credite. Plafonul limită de creditare este stabilit în funcție de bonitatea clientului. Termenul de plată se situează în cele mai multe cazuri la 180 de zile. Polițele încheiate pe acest segment al pieței au reprezentat anul trecut aproximativ 1% din volumul total al primelor brute subscribe, potrivit estimărilor jucătorilor de pe piață. Totuși, în contextul intensificării relațiilor comerciale cu parteneri din spațiul comunitar, antreprenorii locali apelează tot mai des la asigurarea de credit comercial. "Aderarea a influențat deja trend-ul, ca atare mai multe companii doresc în ultima perioadă să încheie acest tip de asigurare. Societățile românești au contacte din ce în ce mai multe cu companii străine și, indiferent dacă în calitate de client sau furnizor, află despre asigurarea de credite comerciale și doresc să beneficieze de aceleași servicii ca și partenerii externi", a explicat Cristina Rusuleanu .