

[http:// dailybusiness.ro](http://dailybusiness.ro) / 09.03.2009

Cristina Rusuleanu, directorul general al Euler Hermes Romania, parte a grupului german Allianz, a discutat intr-un interviu acordat DailyBusiness.ro despre piata asigurarilor de credite comerciale in contextul economic actual, dar si despre rezultatele financiare ale companiei, clienti si obiectivele pentru acest an.

S-A DUBLAT NUMARUL NOTIFICARILOR DE INTARZIERI LA PLATA



DailyBusiness: Piata asigurarilor de credite comerciale este inca mica in Romania. Ce acopera acest tip de asigurare?

Cristina Rusuleanu: Asigurarea se adreseaza companiilor care vand produse sau presteaza servicii cu plata la termen. In procesul de vanzare se naste un risc, riscul de neincasare a creantei (facturilor - n.r.) si atunci polita acopera acest risc pe parcursul derularii contractului. In cazul nostru, Euler Hermes incheie cu aceste companii polite care se numesc unice deschise (este o singura polita pentru tot portofoliul de clienti), dar in polita pot intra si iesi debitori pe parcursul anului de asigurare. Polita are termen de valabilitate de 12 luni.

DB: Care este valoarea primei?

CR: Plata primei este stabilita anual. Prima difera in functie de mai multi factori: cifra de afaceri, termenele medii de incasare (cu cat termenul de incasare este mai scurt , cu atat cota este mai mica pentru ca riscul este mai mic), istoricul de daune. Aici vorbim de o cota procentuala subunitara, adica este o cota de prima aplicata la cifra de afaceri asigurata, de mai putin de 1%.

DB: Cat de dezvoltata este piata asigurarilor de credite comerciale din Romania?

CR: Deocamdata este subdezvoltata. Abia din 2007 piata a inceput sa fie cunoscuta, pana atunci fiind foarte putini asigurati pe acest segment. Pe langa Euler Hermes, in 2007 a intrat in aceasta piata si Coface, ajutand la cunoasterea si dezvoltarea acesteia. In Romania nu avem nicio societate de asigurari care sa fie orientata numai pe acest tip de asigurare. Mai exista cateva companii de asigurari generale care ofera si asigurari de credite comerciale, dar nu este caracteristic pentru domeniul lor de activitate.

DB: Care este valoarea acestei pietee in Romania?

CR: Nu pot sa fac nicio estimare pentru ca nu s-au facut statistici. Nu sunt statistici nici la nivelul Comisiei de Supraveghere a Asigurarilor (CSA) si nici nu ni s-au solicitat informatii in acest sens.

DB: Ce potential de dezvoltare are piata in urmatorii ani?

CR: Foarte mare. Acelasi raspuns vi l-as fi dat si anul trecut pe vremea asta, dar acum cu atat mai mult pentru ca din nefericire pentru contextul general a aparut aceasta criza financiara si economica. Ea oarecum deschide ochii. Pot sa spun ca asiguratii nostri acum chiar au o satisfactie cand vad ca si-au incheiat polita acum 1-2 ani, avem deja asigurati de 3 ani. Cei care au incheiat polite si acum au daune au satisfactia ca sunt despagubiti si nu sunt putine situatiile in care cuantumul despagubirii depaseste cu mult prima platita.

DB: A crescut numarul cererilor de asigurare?

CR: Din pacate este putin tarziu pentru acele companii care se decid acum sa incheie o polita, din doua motive: s-a scumpit polita pentru ca au crescut foarte mult riscurile si in al doilea rand, din cauza situatiei economice si a inrautatirii bonitatii companiilor, respectiv a clientilor lor, bonitatea este afectata pentru majoritatea companiilor si este posibil ca noi sa nu mai putem prelua riscuri atat de mari. Chiar si asa avem multe solicitari, numarul acestora fiind in crestere la inceputul acestui an, tocmai pentru ca aceste companii au devenit constiente de pericolul la care se expun daca nu au asemenea polita in spate.

DB: Care este cifra de afaceri inregistrata de companie in 2008?

CR: Cifra de afaceri a Euler Hermes Servicii Financiare a fost in 2008 de aproximativ 7,6 milioane lei (peste 2 milioane euro), iar profitul net a fost de circa 4,3 milioane lei (1,16 mil. euro), fiind primul an cu profit.

Grupul Euler Hermes a incheiat anul 2008, la nivel mondial, cu afaceri de aproximativ 2,13 miliarde euro, in crestere cu 3,2% comparativ cu 2007.

DB: Ce estimari aveti pentru acest an?

CR: Pentru 2009 estimam o dezvoltare in continuare si vrem sa ajungem numai pe partea de prime la aproximativ 3 milioane euro, fara a fi incluse taxele de analiza. Inceputul de an este foarte promitator, in sensul ca am depasit deja o jumate de milion de euro pe politele incheiate in prima luna si jumatate.

DB: Care este valoarea daunelor platita de companie in 2008 si la cat estimati ca va ajunge in acest an?

CR: Spre deosebire de asteptarile noastre care erau destul de sumbre prin octombrie, pana la urma am tras linie si am constatat ca rata daunei se situeaza la circa 40% din primele incasate. Este multumitor, o rata aproape normala. Ne-am asteptat la o rata a daunei mai mare pentru 2008, nu a fost cazul si am reusit sa salvam cateva daune, sa intervenim la timp si sa recuperam debitele. In 2007, rata daunei a fost aproape zero.

In 2009 estimez ca rata daunei va creste, in functie de cum va evolua situatia in lunile urmatoare. Sunt sigura ca **in acest an vom avea o rata a daunei mult mai mare** decat in anii precedenti. Anul trecut, rata daunei in Cehia a fost de peste 150%, iar in unele tari asiatice a depasit 200%.

DB: Ce alte obiective mai aveti pentru acest an?

CR: Obiectivul principal este sa monitorizam cat mai atent portofoliul de clienti debitori - riscurile pe care noi le asiguram, si sa luam masurile necesare astfel incat sa minimizam potentialele daune. A crescut foarte mult numarul de notificari de intarzieri la plata.

DB: Cat de mult au crescut aceste notificari?

CR: Foarte mult, **s-au dublat** fata de o perioada normala. In perioada premergatoare, din a doua parte a lui decembrie si pana astazi, am primit mai multe notificari decat in intreg anul 2008. Trebuie sa vedem motivele, cat de mari sunt intarzierile, daca pot sa plateasca sau nu. Impreuna cu asiguratii trebuie sa gasim o modalitate de a rezolva aceste situatii, iar daca vorbim de insolventa vom plati valoare indemnizatiei.

DB: Ce tipuri de clienti aveti in portofoliul companie?

CR: Sunt de toate marimile, insa cea mai mare pondere este a companiilor mijlocii si mari, pentru ca acesti companii au un management care are o strategie pe termen mediu si lung. Vorbim in special de companii cu actionariat strain (sau mixt). Dar in ultima vreme am constatat ca si companiile romanesti apeleaza la acest serviciu, ceea ce nu poate decat sa ma bucure pentru ca asta inseamna ca si managerii romani se gandesc la viitorul companiei, prelungind viata societatii.

Cand ma refer la companii mici, prima platita de acestea este de circa 3.000-6.000 euro pe an, ceea ce inseamna ca au afaceri de cateva milioane de euro. Cea mai mare prima platita de o companie, pana acum, este de peste 150.000 euro.

DB: Din ce domenii provin clientii?

CR: Din toate domeniile. Practic, ne adresam oricarui domeniu care presupune un contract comercial cu termen de plata pana in 180 de zile, deci nu asiguram investitiile pe termen lung. Printre domenii se numara: industrie (chimie, siderurgie, comert cu combustibil), servicii (transport), constructii (materiale de constructii), agricol, industria alimentara, etc. Un domeniu mai deosebit pe care-l asiguram este factoring-ul. Nu avem deocamdata asigurari din domeniul farmaceutic pentru ca termenele de incasare sunt foarte lungi.

Preponderent a fost domeniul constructiilor, insa acum **cu siguranta vom inregistra un regres pe acesta nisa**, dar inca nu pot sa spun daca va creste ponderea unui alt domeniu.

DB: Ce domenii sunt cele mai expuse la riscuri in aceasta perioada?

CR: Clar constructiile. Deocamdata, **din domeniul constructiilor primim cele mai multe notificari de intarzieri la plata** este normal - nu mai au sprijin financiar si nu si mai pot continua lucrarile. Din pacate nu este vorba de rea vointa, ci pur si simplu neputinta. Ponderea acestui tip de business este de peste 30% din portofoliul nostru si vom monitoriza cu atentie riscul pe care-l avem pe acest domeniu.

DB: Vreti sa deschideti si alte sucursale in Romania?

CR: Deocamdata nu. Momentan marim echipa din Bucuresti, care a crescut de la an la an. Anul trecut am facut un pas important - am deschis pe langa Euler Hermes Servicii Financiare si prima sucursala Euler Hermes Servicii Financiare din Romania. In urma cu 5 ani ne-am infiintat ca o societate de servicii , practic actionam ca un brat extins al asiguratorului din Germania, eram un SRL prin care derulam in principal activitatea de analiza de bonitate, politele fiind emise de firma din Germania. In septembrie 2008 s-a infiintat sucursala – Euler Hermes Kreditversicherungs-AG Hamburg Sucursala Bucuresti, emitand polite in nume propriu. In prezent, sucursala comercializeaza politele, iar Euler Hermes Servicii Financiare functioneaza ca si prestator de servicii - analiza de bonitate. In curand vom infiinta local si departamentul de colectare a creantelor si despagubirilor, pentru a optimiza timpii de raspuns si a creste astfel calitatea serviciilor oferite clientilor nostri.

DB: Care este expunerea companiei pe piata din Romania?

CR: Expunerea totala a grupului Euler Hermes pe Romania este de peste 2 miliarde de euro, ceea ce inseamna ca in cadrul grupului Euler Hermes s-au aprobat limite de credit pentru companii romanesti totalizand aceasta suma. Avem companii cu expuneri de zeci de milioane de euro, dar si cu cateva mii de euro. Acest lucru demonstreaza ca Romania este extrem de activa pe partea de importuri, si mai putin pe exporturi. Primim mult mai multe solicitari de asigurare sau de analiza de bonitate pentru debitori romani (import) si mult mai putine din partea asiguratilor nostri pentru export, din pacate.