



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



TEMA DE CERCETARE

**« RISCURI ȘI ALTERNATIVE ÎN ASIGURĂRILE
TRANZACȚIILOR DE PE PIAȚA PRODUSELOR
ȘI SERVICIILOR BANCARE »**



Ca urmare a crizei creditelor din economia națională, activitatea de creditare care presupune și încheierea de polițe de asigurare atât în numele persoanelor fizice dar și în numele persoanelor juridice, s-a confruntat cu mai multe riscuri dintre care cele mai semnificative sunt:

a) Riscul de credit, presupune posibila nerambursare a creditelor și dobânzilor acordate la termenele scadente. Nerambursarea poate fi generată fie de elemente care țin de organizarea agentului economic (riscul de firmă) cât și de elemente care țin de produsul creditat (riscul de produs). Riscul de firmă se referă la managementul agenților economici, calitatea întocmirii evidențelor contabile, structura organizatorică, evoluția la bursă a firmei etc. Riscul de produs se referă la cererea și oferta produsului pe piață, creșterea sau scăderea prețului produsului, etc.

b) Riscul de garanție, se manifestă în legătură cu nerambursarea împrumutului în urma valorificării garanțiilor constituite. Obținerea unor sume mai mici după valorificarea garanțiilor, în raport cu cele determinate inițial în rapoartele de evaluare este posibilă în urma fluctuațiilor apărute pe piață privind prețul de valorificare dar și datorită unor deficiențe la întocmirea contractelor de garanție (contracte de ipotecă, contracte de gaj cu sau fără depozitare, contracte de cesiune de creanță, acceptarea unor scrisori de garanție bancară false etc.).

c) Riscul de dobândă, decurge din faptul că pe perioada creditării dobânzile se pot modifica în urma jocului dintre cerere și ofertă. În condițiile stabilirii prin contractele de împrumut a unor dobânzi fixe, dacă cresc dobânzile bonificate la sursele atrase atunci marja de profit a băncii se reduce.

d) Riscul politic sau de țară se manifestă în condițiile în care agenții economici creditați derulează operațiuni de import export. Totodată privește și relația directă de creditare dintre bancă și un stat care la un moment dat datorită mișcărilor politice (schimbări de guverne, revoluții, naționalizări etc.) nu mai recunoaște datoriile către bancă.

e) Riscul valutar, se manifestă datorită modificării cursurilor de schimb la valute. Agenții economici creditați pot să fie legați de cursul de schimb atât când desfășoară o activitate de import dar și când exportă bunuri și servicii pe diverse piețe. Exportatorii sunt afectați în sens negativ când cursul de schimb scade (pentru o unitate monetară străină se plătesc mai puține



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



unități din moneda națională). Importatorii sunt afectați în sens negativ când cursul de schimb crește (pentru o unitate monetară străină se plătesc mai multe unități din moneda națională).

f) Riscul de concentrare, se manifestă când se acordă credite unor sectoare de activitate din ce în ce mai limitate sau unor societăți care fac parte dintr-un grup de societăți controlate de aceleași persoane. În literatura de specialitate aceste societăți care au legătură între ele și sunt creditate separat se numesc debitori unici și formează un grup creditat. Pentru diminuarea acestui risc băncile iau în calculul analizei unei societăți din grup întreaga expunere a grupului.

g) Riscul operațional, se manifestă în activitatea de creditare în următoarele situații: acordarea de credite se face pe criterii politice sau în urma obținerii unor foloase materiale; există o slabă monitorizare a utilizării creditului (nerespectarea destinației creditului din vina personalului bancar autorizat); grave deficiențe de înregistrare în contabilitate a operațiunilor de creditare, creșterea cheltuielilor privind litiigiile cu terții, fraudă bancară etc.

În asigurările tranzacțiilor de pe piața produselor și serviciilor bancare sunt identificate și definite și alte riscuri care pot să apară în activitatea de creditare însă majoritatea sunt derivate din cele prezentate mai sus.

În vederea diminuării riscurilor în asigurarea tranzacțiilor de pe piața produselor și serviciilor bancare trebuie avute în vedere câteva principii și anume:

1. Principiul prudenței bancare. În conformitate cu acest principiu, băncile urmăresc diminuarea riscului în activitatea de creditare, creditarea acelor activități economice care prezintă un potențial real de creștere atât pentru agenții economici cât și pentru bancă, realizarea unor profituri bancare care să justifice riscul asumat. Considerăm că în economiile moderne de astăzi, prudența bancară capătă și o altă dimensiune în conformitate cu care finalitatea utilizării creditului bancar pe termen mediu și lung trebuie să se concretizeze în sporirea capitalurilor bancare, sporirea capitalurilor agenților economici și îmbunătățirea calității portofoliului de credite. Acest concept de creditare l-am numit creditare durabilă.

2. Principiul respectării destinației creditului. Reprezintă un principiu la fel de important ca și prudența bancară. În procesul de acordare de credite băncile fac o analiză temeinică a activității agenților economici creditați în urma căreia iau decizia de acordare a creditului. În urma analizei se stabilește o destinație exactă a creditului. Spre exemplu creditul se acordă pe termen mediu pentru finanțarea unei investiții care constă în achiziționarea unui număr de N



utilaje de o anumită marcă, de la furnizorul X și cu un preț Y. Și asta deoarece băncile în momentul în care au efectuat analiza au ținut cont de aceste elemente concrete în funcție de care în final s-a stabilit că pot fi generatoare de profit care să asigure rambursarea creditelor. Orice abatere de la datele exacte de mai sus ar presupune pentru bănci o nouă analiză care poate să nu aibă în final verdictul de aprobare a creditului. Precizăm că este foarte important ca activitățile curente ale agenților economici să se finanțeze din credite pe termen scurt iar activitățile de investiții din credite pe termen mediu și lung. În practică s-au întâlnit numeroase situații în care cele două tipuri de activități au fost finanțate invers (activitățile curente din credite acordate pe termen mediu și lung, iar activitățile de investiții din credite pe termen scurt) caz în care consecințele au fost negative ducând până la falimentul agenților economici. Pentru respectarea acestui principiu, băncile urmăresc strict plățile efectuate din creditul aprobat, nici o plată neputând fi efectuată decât cu viza personalului bancar de specialitate.

3. Principiul garantării creditului. În procesul de creditare, băncile sunt expuse unui risc major de nerambursare, cu atât mai mult cu cât cea mai mare parte a plasamentelor sub formă de credite provine din depozitele populației. Se impune astfel ca fiecare credit bancar să aibă o garanție care să permită în caz de nerambursare valorificarea acestuia și recuperarea sumelor restante. Garanțiile pot fi constituite atât de cei care solicită creditul, de partenerii lor de afaceri sau de o terță persoană. Garanțiile se împart în două mari categorii: garanții reale și garanții personale. Garanțiile reale se concretizează sub forma unor imobile care aparțin debitorului (clădiri, mijloace fixe, terenuri, hale de producție etc.). În momentul nerambursării creditelor, băncile declanșază acțiunea de executare silită și le valorifică prin licitație în momentul când sunt în posesia hotărârii judecătorești definitive. Garanțiile personale se constituie fie de către debitorul principal fie de către o terță persoană care garantează rambursarea creditului în numele debitorului, cele mai întâlnite fiind: garanția de companie, garanția bancară, cesiunea de creanță.

4. Principiul rambursării creditului la scadență. Importanța acestui principiu rezidă în necesitatea asigurării unei lichidități corespunzătoare a băncilor și unei relații de corespondență între depozitele atrase și creditele acordate pe diferite termene de timp. Menționăm că garanțiile constituite reprezintă doar surse colaterale de rambursare a creditului, creditul trebuind să fie rambursat din încasările agenților economici. Scadența reprezintă o dată ulterioară acordării creditului, stipulată prin contractul de credit, la care creditul trebuie restituit. Exigibilitatea creditului reprezintă începutul perioadei de la care creditul devine scadent și trebuie rambursat. În practică se întâlnesc frecvent situații în care agenții economici



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



nu mai pot să ramburseze creditele la scadență. În aceste situații băncile oferă sprijin celor care dovedesc că au o activitate sănătoasă care poate să permită rambursarea creditelor într-un interval de timp apropiat, drept pentru care recurg la rescadențarea și reeșalonarea creditelor. Rescadențarea creditelor reprezintă modificarea termenelor scadente în intervalul de până la scadența finală. Reeșalonarea creditelor reprezintă modificarea termenelor scadente după scadența finală. Nerespectarea acestor scadențe stabilite prin reeșalonare duce în final la apariția creditelor neperformante și începerea procedurilor de valorificare a garanțiilor.

Societățile de asigurări care ofertează beneficiarii de credite bancare în vederea încheierii de polițe pentru imobile cât și polițe de viață trebuie să aibă în vedere următoarele date referitoare la creditele acordate populației.

Tabel nr. 1 Situația creditelor de consum acordate consumatorilor din regiunea Sud-Vest Oltenia la data de 31 decembrie 2012

Milioane lei

Județul	Credite în lei	Credite în valută	Total
Dolj	686,3	893,3	1579,6
Gorj	592,2	253,5	845,7
Mehedinți	378,4	338,7	717,1
Olt	409,2	352,5	761,7
Vâlcea	403,0	716,7	1119,7
TOTAL Sud-Vest Oltenia	5023.8		

Sursa: <http://www.bnro.ro>

Având în vedere că pentru creditele de consum se solicită polițe de asigurare de viață din partea solicitanților de credite, rezultă că există un potențial de cel puțin 5023.8 milioane lei valoare asigurată pentru polițe de acest gen, pentru regiunea Sud-vest Oltenia în care își desfășoară activitatea beneficiarul.



Tabel nr. 2 Situația creditelor pentru locuințe acordate populației din regiunea Sud-Vest Oltenia la data de 31 decembrie 2012

Milioane lei

Județul	Credite în lei	Credite în valută	Total
Dolj	82,3	853,9	936,2
Gorj	38,6	154,5	193,1
Mehedinți	24,5	204,6	229,1
Olt	29,5	176,6	206,1
Vâlcea	35,6	343,6	379,2
TOTAL Sud-Vest Oltenia			1943,7

Sursa: <http://www.bnro.ro>

Având în vedere că pentru creditele de locuințe se solicită polițe de asigurare pentru imobile din partea solicitanților de credite, rezultă că există un potențial de cel puțin 1943,7 milioane lei valoare asigurată pentru polițe de acest gen, pentru regiunea Sud-vest Oltenia în care își desfășoară activitatea beneficiarul.

Tabel nr. 3 Situația creditelor acordate agenților economici din regiunea Sud-Vest Oltenia la data de 31 decembrie 2012

Milioane lei

Județul	Credite în lei	Credite în valută	Total
Dolj	1458,8	1122,6	2581,4
Gorj	756,0	139,9	895,9
Mehedinți	396,6	212,0	608,6
Olt	449,5	435,2	884,7
Vâlcea	857,7	817,7	1675,4



TOTAL Sud-Vest Oltenia	6646
-------------------------------	-------------

Sursa: <http://www.bnro.ro>

Având în vedere că pentru creditele acordate agenților economici gama de polițe de asigurare emise este mult mai largă (imobile, stocuri, viață etc.), rezultă că există un potențial de cel puțin 6646 milioane lei valoare asigurată pentru polițe de acest gen, pentru regiunea Sud-vest Oltenia în care își desfășoară activitatea beneficiarul.

Nu toate evenimentele ce pot provoca pierderi pot fi protejate de societățile de asigurare. Pentru a fi asigurabil, orice risc trebuie să îndeplinească unele condiții, printre care: producerea sa să ducă la pierderi financiare¹; probabilitatea producerii lui să fie cuprinsă între 0 și 1, așadar să fie posibil, dar nu inevitabil și nici cert; să se producă în viitor, să fie întâmplător atât în ceea ce privește momentul viitor în care se va produce, cât și în privința evenimentului (uragan, grindină, cutremur etc.); în fine, apare logic ca producerea lui să nu depindă de voința asiguratului sau asigurătorului, deci să nu fie favorizată de un act intenționat al oricăruia dintre aceștia (furt, accident etc.), să se producă drept urmare a “hazardului”. Să vedem acum ce riscuri pot fi asigurate.

Din punct de vedere al asigurărilor, riscurile se pot clasifica în două mari categorii:

1. **riscuri asigurabile**, adică acelea pe care asigurătorii le preiau și pentru care oferă protecție asiguraților. La rândul ei, această categorie se subdivide în:

a) riscuri generale: incendiu, explozie, naufragiu, eșuare, răsturnarea navei sau a ambarcațiunii, coliziunea, răsturnarea sau deraierea mijlocului de transport terestru, prăbușirea aeronavei, descărcarea mărfii într-un port de refugiu, cutremur de pământ, erupție vulcanică, sacrificiul în avaria comună etc. De regulă, aceste riscuri sunt incluse în așa-numitele condiții generale de asigurare;

b) riscuri speciale: sunt acele riscuri ce pot fi produse ca urmare a acțiunii oamenilor (război, grevă, închidere de fabrici, revoluție, revoltă, răsccoală, insurecție, stare de război declarat sau nedeclarat etc.) sau cele ce țin de natura mărfii (ruginire, coclire, zgâriere, spargere, alterare, mucegăire etc). Aceste riscuri se asigură separat, la solicitarea expresă a asiguraților contra unei prime de asigurare suplimentară, de regulă, separat pentru fiecare risc. Ele nu sunt deci, incluse în condițiile generale prezentate mai sus.

2. **riscuri neasigurabile** (excluse), adică acele riscuri pe care asigurătorii nu le acceptă; aici sunt incluse acele evenimente a căror producere este certă sau se apropie de certitudine, sau cele care sunt cauzate de către asigurat, cunoscute de către acesta și ascunse asigurătorului, cum ar fi: viciile ascunse ale bunului asigurat, ambalarea necorespunzătoare a mărfii asigurate, consecințele energiei atomice, faptele săvârșite cu intenție, starea de nenavigabilitate a navei sau de funcționare defectuoasă a mijlocului de transport, comportarea necorespunzătoare



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



voită a asiguratului, evaporarea lichidelor, moartea naturală a animalelor vii, uzura normală a bunului asigurat, utilizarea oricărei arme de război care folosește fisiunea sau fuziunea nucleară, pagubele indirecte (pagube survenite ca urmare a întârzierii transportului, cheltuieli pentru plata salariilor și întreținerea personalului navigant în timpul staționării mijlocului de transport pentru reparații, etc.), vătămarea corporală sau decesul persoanelor care lucrează pentru asigurat etc.

Riscurile sunt grupate și sunt oferite de cele mai multe ori în “pachet” sub forma “condițiilor de asigurare” care poartă diferite denumiri, în funcție de natura bunurilor asigurate și de riscurile incluse în asigurare.

Este important de menționat faptul că fiecare societate de asigurări are libertatea de a-și grupa riscurile după cum consideră că este optim pentru asigurați și pentru ea însăși. De aceea, oferta de asigurări apare variată, diversă, dar, în același timp cu o serie de trăsături comune determinate de uzanțele internaționale în materie. Spre exemplu, deși unele societăți de asigurare din România țin oarecum “secret” condițiile de asigurare pe care le practică, în cele mai multe țări cu experiență în asigurări acestea se publică, sunt la îndemâna oricui și pot fi folosite ca referință de alte societăți. Astfel, pe piața londoneză, una dintre cele mai mari și mai reprezentative piețe de asigurări din lume, sub egida Institutului Asiguratorilor din Londra și a Lloyd's, se publică anual “Condițiile de asigurare pentru marfă și navă”. Ele servesc drept model și sursă de inspirație pentru multe societăți de asigurare din lume, dar și pentru societățile din România. Acest lucru apare necesar deoarece piața londoneză absoarbe o mare parte a reasigurărilor și de aceea uniformitatea condițiilor apare firească¹.

În momentul de față este necesară creșterea sustenabilității sistemului asigurărilor obligatorii de locuință. “În cazul unui cutremur, vorbim despre responsabilitate socială și nu despre calcule actuariale și risk management”, a afirmat Adrian Marin, Responsabil Secțiunea de Asigurări de Bunuri și Proprietati, Membru al Comitetului de Direcție, UNSAR, în cadrul ICAR 2013 – Forumul Internațional al Riscurilor Catastrofale, eveniment desfășurat pe 15 octombrie la Palatul Parlamentului.

La sfârșitul trimestrului al II-lea, se înregistraseră un număr de aproximativ 330.000 polițe obligatorii în vigoare. Odată cu schimbarea legii, se estimează o creștere a numărului de polițe până la sfârșitul anului în condițiile realizării unor campanii de informare a populației cu implicarea autorităților locale, precum și dacă mișcările tectonice recente din Vrancea și Galați vor determina creșterea interesului populației privind protecția prin asigurare în caz de catastrofă.

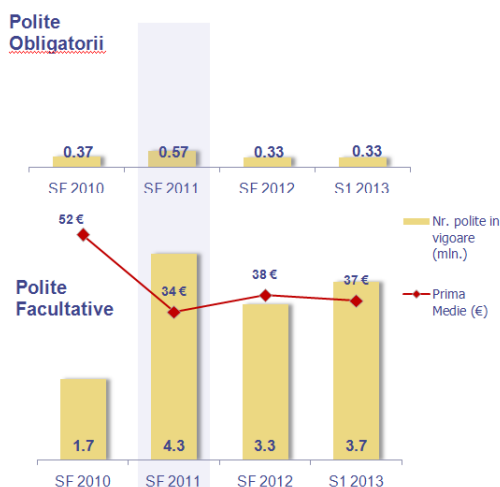
Pentru decembrie 2013, UNSAR estimează că se va ajunge la 1 milion de polite PAD și la 3 milioane de polițe facultative (cele din urmă înregistrând, astfel, o scădere de 20%)².

¹ <http://stareanatiunii.com/riscuri-in-asigurari.html>

² <http://unsar.ro/evenimente/asigurarile-de-locuinte>



Evolutia asigurarilor de locuinte obligatorii si facultative 2010 – S1 2013



Evolutia nesatisfacatoare a numarului politelor de asigurare obligatorie a avut la baza mai multe cauze, printre care:

- lipsa constientizarii cetatenilor
- lipsa aplicarii amenzilor
- frecventele schimbari legislative

Desi fara a avea o evolutie surprinzatoare, sistemul politelor obligatorii a declansat o competitie acerba pe segmentul politelor facultative, concretizata prin:

- cresterea gradului de penetrare
- reduceri de preturi
- promovare agresiva



Cu ce ne confruntam?	Cum putem rezolva?	Ce putem obtine?
- Antiselectia riscurilor - Perceptia negativa a consumatorilor - Reticenta reasiguratorilor - Volatilitatea veniturilor din prime - Dificultatea mentinerii caracterului social al legii - Aparitia fraudelor in cazul aparitiei unei catastrofe - Rentabilitatea PAID	Aplicarea amenzilor Mentinerea stabilitatii si coerentei cadrului legislativ Bazat pe experienta politelor facultative si corelat cu nivelul expunerii generate de politele obligatorii, poate fi luata in calcul introducerea unei transize	- Dispersia riscurilor, portofoliu echilibrat - Increderea consumatorilor in sistem - Increderea reasiguratorilor - Stabilitatea veniturilor din prime - Pastrarea caracterului social prin pret - Reducerea fenomenului de fraudare - Soliditatea financiara a PAID

Sursa www.unrar.ro



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Pornind de la datele de mai sus, am realizat un studiu privind opiniile a 1000 de asigurați din regiunea Sud-Vest Oltenia, câte 200 din fiecare județ.

În situațiile când cercetarea totală sau exhaustivă este imposibilă, de obicei datorită cheltuielilor prea mari, cercetarea selectivă permite să se obțină informații despre o întreagă colectivitate investigând doar o parte a acesteia, prin selecție. Particularitățile economice ale actualei perioade impun extinderea utilizării în practica statistică din țara noastră a cercetării selective, ca urmare a diminuării cercetării totale.

Cercetarea parțială cuprinde două etape: în prima etapă se efectuează observarea și prelucrarea datelor de selecție iar în etapa a doua se face extinderea rezultatelor.

Concluziile stabilite pe baza unui sondaj nu sunt de natura certă, deterministă, ele au un caracter statistic fiind formulate cu o anumită probabilitate și un anumit nivel de încredere. Avantajele unei astfel de cercetări sunt:

- obținerea cu efort minim a unui volum maxim de informații asupra colectivității studiate
- fundamentarea metodologiei pe calculul probabilităților și pe statistica matematică
- nivelul erorilor este controlabil deoarece potrivit teoriei numerelor mari rezultatele sunt cu atât mai precise cu cât numărul unităților studiate este mai mare.

Reprezentativitatea sondajului este o condiție de bază pentru a putea face aprecieri asupra întregii colectivități de beneficiari de credite în calitate de consumatori, pe baza datelor din sondaj. Din acest motiv în eșantionare am ținut cont ca asigurații să aibă vârsta cuprinsă între 20 și 60 de ani, să fie atât bărbați cât și femei și să fie angajați atât în sectorul de stat cât și cel privat.

Determinarea volumului (n) al sondajului sporește precizia rezultatelor reducând eroarea medie probabilă. Volumul (n) se determină astfel încât să satisfacă cerințele privind intervalul de încredere pentru extracția nerepetată.

După centralizarea datelor din chestionare s-a trecut la următoarea fază a cercetării - analiza și evidențierea rezultatelor.

În tabelul nr.4 sunt prezentate rezultatele centralizate ale setului de 7 întrebări cu două variante de răspuns.



Tabel nr. 4 Situația centralizată a opiniilor celor 1000 de asigurați la întrebările cu două variante de răspuns

Cu ce ne confruntăm?	Nr. pers./ %			
	Răspunsuri			
	(nr. pers./%)			
1.Antiselecția riscurilor?	DA		NU	
	630	63,0	370	37,0
2.Percepția negativă a consumatorilor?	DA		NU	
	532	53,2	468	46,8
3.Reticența reasigurătorilor?	DA		NU	
	370	37,0	630	63,0
4.Volatilitatea veniturilor din prime?	DA		NU	
	740	74,0	260	26,0
5.Dificultatea menținerii caracterului social al legii?	DA		NU	
	387	38,7	613	61,3
6.Apariția fraudelor în cazul apariției unei catastrofe?	DA		NU	
	451	45,1	549	54,9
7.Rentabilitatea PAID?	DA		NU	
	521	52,1	479	47,9

Analizând răspunsurile date, în urma opiniilor exprimate, din cele 7000 de răspunsuri, 3631 (51,61%) apreciază cu răspuns pozitiv, în timp ce 3369 (48,39%) de răspunsuri apreciază cu răspuns negativ.

Una dintre categoriile de variabile calitative o constituie cea a celor cu variante de răspunsuri conform unei scale ordinale, care pot fi ierarhizate pe baza creșterii intensității



conținutului răspunsurilor de la un repondent la altul, după o scală liniară. În acest caz problema cuantificării este rezolvată prin metoda rangurilor.

De aceea am considerat necesar realizarea unui chestionar cu 7 întrebări și 5 variante de răspuns. În tabelul nr.5 sunt prezentate rezultatele centralizate ale setului de 7 întrebări cu 5 variante de răspuns. Întrebările cu 5 variante de răspuns au răspunsurile notate pe o scară de la 1 la 5.

Tabel nr. 5 Situația centralizată a opiniilor celor 1000 de asigurați la întrebările cu 5 variante de răspuns

Nr. persoane

Întrebarea	Deloc 1	Foarte puțin 2	Puțin 3	Mult 4	Foarte mult 5	Rang mediu (Apreciere medie)
1.Credeți că veți fi mai corect informat despre condițiile polițelor de asigurare dacă apelați la un broker de asigurări?	64	147	111	421	257	3,66
2.Considerați benefică o relație contractuală între brokerul de asigurări și angajatorul dumneavoastră ?	99	100	98	545	158	3,56
3.Considerați că relația cu brokerul de asigurare poate determina	189	257	654	51	49	3,11



îmbunătățirea relațiilor de creditare ?						
4. Din punct de vedere medical considerați benefică relația cu brokerul de asigurare?	65	99	296	398	142	3,45
5. Considerați că este posibilă reducerea fraudelor datorită unei relații stabile cu brokerul de asigurare?	182	194	358	201	65	2,77

În vederea câștigării unui segment de piață cât mai mare de către GEALIS BROKER DE ASIGURARE, am realizat o analiză a acelor tranzacții de pe piața produselor și serviciilor bancare unde se poate dezvolta o piață a asigurărilor de imobile, bunuri mobile, persoane și mărfuri. În acest sens am identificat următoarele produse bancare de creditare pentru agenții economici:

Formele creditului s-au dezvoltat rapid în ultimii 10 ani pe măsura dezvoltării economice și a creșterii schimburilor economice și comerciale, ajungând în prezent la o diversitate foarte mare. În principal, creditele se împart în două mari categorii: credite care finanțează activități curente pe termen scurt și credite care finanțează activități de investiții pe termen mediu și lung de timp. Creditele pe termen scurt sunt acordate de regulă pe un an de zile, cele pe termen mediu pe o perioadă cuprinsă între 1 și 5 ani iar creditele pe termen lung pe o perioadă mai mare de 5 ani. Având în vedere necesitatea cunoașterii de beneficiar a formelor concrete de credite acordate de sistemul bancar pentru care se încheie un volum semnificativ de polițe de asigurare, ne vom opri în continuare atenția asupra principalelor tipuri de credit bancar care funcționează efectiv în economia de zi cu zi.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



a) Linia de credit finanțează activitatea curentă a agenților economici și se acordă pe o perioadă de până la un an. La sfârșitul perioadei, linia de credit poate fi prelungită după o analiză prealabilă din partea băncii pe o nouă perioadă de un an de zile. Această situație se poate repeta de la un an la altul. Linia de credit funcționează după sistemul revolving, dimensionarea plafonului liniei de credit făcându-se în funcție de cifra de afaceri a agentului economic și de durata medie de încasare a clienților. Din linia de credit se efectuează plăți dintre cele mai diverse: salarii, marfă, materii prime și materiale, combustibil, energie, apă, dobânzi la creditele bancare, impozite și taxe, prime de asigurare, rate de leasing etc., cu excepția plăților pentru investiții. Linia de credit se pune la dispoziția agenților economici prin cont separat de împrumut care funcționează ca și un descoperit de cont. Angajamentul este înregistrat în conturile extrabilanțiere iar pe măsura efectuării plăților se debitează contul de credit și se creditează contul curent al agentului economic. Încasările clientului sunt trecute automat la sfârșitul zilei în contul de linie de credit diminuând soldul existent. În momentul de față este cel mai utilizat credit bancar datorită exigențelor mai mici în ceea ce privește monitorizarea plăților dar și din cauza modului în care funcționează. Principalele avantaje ale liniei de credit constau în faptul că dobânda se plătește numai pentru sumele efectiv utilizate, există o mai mare libertate în efectuarea tragerilor, termenul scadent poate fi prelungit oricând.

b) Creditul global de exploatare funcționează similar cu linia de credit însă de regulă se acordă pe perioade mai mici de timp iar condițiile de aprobare sunt mai lejere. De asemenea dimensionarea creditului se face după alte criterii. Se derulează tot pe principiul creditului revolving.

c) Creditul facilitate de cont, se acordă agenților economici care înregistrează un decalaj temporar între plăți și încasări. Perioada de rambursare este de câteva zile (maximum 45). De obicei se acordă clienților cu o bună reputație deoarece nu necesită garanții suplimentare. Este folosit și pentru acoperirea unor cecuri sau bilete la ordin pentru care nu există sursele necesare de plată. Se evită astfel înregistrarea unui client tradițional în baza de date privind incidentele de plată.

d) Creditul pentru finanțarea stocurilor și cheltuielilor temporare, se acordă cu destinație precisă pe o perioadă stabilită de timp care nu mai poate fi prelungită ca în cazul liniei de credit. Nu funcționează după principiul revolving ci are rate scadente cu termene fixe de plată. Funcționează separat de contul curent al clientului, încasările acestuia nerambursând creditul ca în cazul creditului revolving. Este mai rigid deoarece are o destinație precisă care



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



trebuie respectată. Se utilizează pentru aprovizionarea cu mărfuri, materii prime și materiale care ulterior fac obiectul valorificării. Pe măsura valorificării mărfurilor și produselor finite creditul trebuie rambursat. Necesită o mai bună monitorizare din partea băncii deoarece din sumele încasate după valorificare trebuie rambursat creditul. Dirijarea acestor sume în alte scopuri poate determina apariția creditelor restante.

e) Creditul de scont se acordă agenților economici în baza unor bilete la ordin depuse spre scontare. În situația în care clienții băncii doresc încasarea sumelor înscrise în biletele la ordin emise în favoarea lor, înainte de scadență, le prezintă la bancă și solicită un credit în limita sumei înscrisă pe biletul la ordin. Banca pune la dispoziția clientului întreaga sumă dar oprește din aceasta ulterior taxa scontului. Taxa scontului se calculează în funcție de procentul de dobândă pentru creditele similare pe perioada numărului de zile până la scadența biletului la ordin. Sumele încasate în baza biletului la ordin reprezintă sursa de rambursare a creditului.

f) Creditul de investiții se acordă pe perioade mai mari de timp pentru finanțarea activității de realizare a investițiilor. Necesită o documentație foarte complexă și elaborarea de planuri de afaceri și studii de fezabilitate. Banca nu acordă creditul dacă din studiul de fezabilitate nu reiese oportunitatea investiției. Dobânda este de regulă mai mare ca la creditele pe termen scurt. Prezintă avantajul că fiind acordate pe perioade foarte mari de timp efortul financiar făcut de agentul economic pentru rambursarea ratelor și dobânzilor este mai mic pe termen scurt. Până la punerea în funcțiune a investiției finanțate se pot acorda perioade de grație, timp în care se plătește doar dobânda la soldul creditului fără a plăti rate de credit.

În activitatea de creditare bancară sunt folosite și alte categorii de credite însă acestea derivă din una din categoriile de mai sus: credite de trezorerie pentru produse cu ciclu lung de fabricație, credite pentru prefinanțarea exporturilor, credite pentru exportul de produse, credite pentru investiții în cofinanțare cu alte societăți bancare, credite pentru cumpărarea de acțiuni, credite pentru activitatea de leasing etc.

În ceea ce privește tendințele manifestate în cazul persoanelor fizice care contractează credite și sunt obligate să încheie polițe de asigurare, informațiile primite din piață și de la diverse surse informaționale arată câteva tendințe pe care le vom prezenta în continuare.

Astfel, conform analizei realizate de portalul de servicii financiare Efin.ro după aceste criterii, creditul de nevoi personale Divers de la Banca Comercială Română se află pe primul loc



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



al topului. Dobânda împrumutului este fixă și poate avea o valoare cuprinsă între 13,90% și 19,90%, iar pentru un credit de 10.000 lei pe o perioadă de 5 ani, DAE este 14,82%. Banca nu percepe comision de administrare sau de analiză. De asemenea, BCR oferă gratuit asigurarea de viață, documentația necesară este simplificată, iar creditul este aprobat în cel mult 3 zile de la depunerea acesteia. Locul 2 al topului este ocupat de creditul de consum cu asigurare de viață inclusă de la ING Bank. Banca percepe o dobândă variabilă de 10,09% (Robor la 3 luni + 6%). Pentru un împrumut de 10.000 lei pe o perioadă de 5 ani, DAE are o valoare de 10.57%. Costurile creditului includ un comision de analiză a dosarului de 105 lei, plătit doar în cazul acordării creditului, un comision de administrare credit de 1% din valoarea acestuia, plătit o singură dată, la acordarea împrumutului și prima lunară aferentă Asigurării de Viață, de 0,029% din suma asigurată. Banca acceptă o gamă largă de venituri, iar venitul minim solicitat pentru cererile individuale este de 800 lei. Creditul se vinde la pachet cu ING Card Complet, ce are costuri de administrare 0. Creditul oferit de Garanti Bank se află pe poziția 3 a clasamentului. Dobânda aferentă împrumutului este fixă, de 10,44%. DAE are o valoare de 13,62% pentru un împrumut de 10.000 lei pe o perioadă de 60 de luni. Pentru a contracta acest credit, solicitanții vor plăti un comision de analiză dosar în valoare de 200 RON și un comision lunar de administrare de 0,20% aplicat la soldul creditului. Banca oferă gratuit asigurarea de protecție a venitului. Locul patru al acestui top este ocupat de creditul de nevoi personale oferit de OTP Bank. Dobânda percepută pentru acest credit este fixă și are o valoare de 15,12%. DAE este de 16,21%, pentru un credit în valoare de 10.130 lei contractat pe o perioadă de 5 ani. Comisioanele de administrare și analiză dosar sunt 0, iar banca oferă gratuit asigurarea pentru risc deces. De asemenea, banca acceptă o gamă largă de venituri. Venitul lunar minim solicitat pentru cereri individuale este de 350 lei. În cazul în care clientul nu înregistrează restanțe, nu solicită schimbarea datei de scadență, nu modifică metoda de rambursare a creditului și nu rambursează anticipat creditul (integral sau parțial), la fiecare a 12-a rată lunară nu va achita dobânda, ci doar principalul. Creditul de consum fără ipotecă de la Banca Comercială Carpatica se poziționează pe locul 5 al topului.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Banca percepe o dobândă variabilă de 13.33% (Robor la 6 luni + 8.78%). Pentru un împrumut în valoare de 10.000 lei pe o perioadă de 5 ani, DAE este de 14,17%. Comisionul de analiză a dosarului de credit este de 50 lei, acesta fiind reținut din suma aprobată a creditului, în situația în care împrumutul se acordă. Comisionul de administrare credit este 0. Creditul are atașată o asigurare de viață și șomaj, însă costurile acestora sunt suportate de către bancă.

Piața asigurărilor de viață va crește cu cel mult 5% în acest an, de la un nivel de 1,8 miliarde lei în 2012, iar pentru o revenire mai accentuată a acestei piețe ar fi nevoie de introducerea unei deductibilități fiscale, a declarat directorul general al ING Asigurări de Viață, Bram Boon. În 2012, piața asigurărilor de viață a crescut cu 3,75% față de anul anterior, până la 1,8 miliarde lei. "Sperăm ca 2013 să aducă o creștere a PIB, așa cum se estimează, care ar avea un impact pozitiv și asupra pieței de asigurări de viață, data fiind influența asupra nivelului de încredere și situației financiare a oamenilor. Totuși, specialiștii estimează o creștere mai degrabă modestă a economiei românești în 2013, astfel că efectele asupra industriei de asigurări de viață nu se vor resimți imediat și nici nu vor fi de foarte mare impact. În aceste condiții, ne așteptăm să existe o creștere a pieței de asigurări de viață, însă aceasta să fie mai degrabă marginală, sub 5%", a menționat Boon. Acesta a adăugat că, pentru o revenire mai accentuată a pieței românești de asigurări de viață, este nevoie de introducerea unei deductibilități fiscale, care "ar avea efecte pozitive pe mai multe planuri". "Un stimulent extrem de important în această direcție ar fi acordarea unor minime facilitati fiscale pentru produsele de asigurare de viață, în paralel cu intensificarea în continuare a eforturilor de informare și educare din partea întregii industrii și a autorităților. Asigurările de viață determină un nivel mai ridicat de securitate financiară a populației și chiar posibilă reducere a cheltuielilor cu protecția socială și creșterea sustenabilității sistemului asigurărilor sociale", a explicat seful ING Asigurări de Viață.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Bram Boon a spus că "înghețarea" sectorului creditelor ipotecare a reprezentat "un factor limitativ" pentru creșterea pieței de asigurări de viață, dat fiind că acest sector a generat constant în trecut venituri pentru industrie, băncile reprezentând în România al doilea canal ca importanță în distribuția asigurărilor de viață. În ceea ce privește Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF), șeful ING Asigurări de Viață consideră că este important să fie adoptate măsuri practice pentru eficientizarea sistemelor de supraveghere existente pentru ca beneficiile creării autorității unice să se resimtă la nivelul celor trei piețe vizate. Dincolo de modul în care va arăta structura finală a autorității de supraveghere, este foarte important ca întreaga sa activitate să urmărească dezvoltarea sănătoasă a fiecăreia dintre cele trei piețe - prin asigurarea stabilității, predictibilității și flexibilității - și consolidarea încrederii populației în sistemul financiar, prin siguranță și transparență. În plus, unul dintre obiectivele ASF ar trebui să fie alinierea și armonizarea principiilor de reglementare inter-disciplinară (pensii private, asigurări, fonduri de investiții) în anumite domenii (investiții, evaluare, actuariat, contabilitate, control și audit intern, managementul riscurilor etc.), a explicat reprezentantul ING Asigurări de Viață.

Mai nou creditele se acordă cu poliță de șomaj, mai exact e vorba de o asigurare care acoperă ratele pentru câteva luni în caz că debitorul își pierde locul de muncă înainte de a-și plăti tot creditul. Asigurarea de șomaj este aplicată de puține bănci deocamdată (printre care și BCR), fiind prezentă pe piața locală de vreo 6 luni. Asigurarea de șomaj de abia acum începe să crească, având în vedere că este un produs recent. Un alt motiv pentru care aceasta prinde este faptul că s-a renunțat la asigurarea de consum, care proteja banca de neplata ratei și aceasta nu mai era obligată de BNR să-și facă provizion pentru respectivul credit. La BCR, asigurarea de viață este inclusă în rata lunară și valorează cam 10 euro/lună, plătibili pe toată durata contractului. În schimb, asigurarea complexă cu poliță contra șomajului este 0,2% din valoarea inițială a creditului pe fiecare lună. La CEC Bank asigurarea de șomaj valorează 80-90 de lei pe un contract de 10.000 de lei, luat de un tânăr. Cu cât este persoana mai bătrână, cu atât asigurarea



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



va costa mai mult. La Bancpost, noul credit ipotecar "Sigur Acasă" are și el inclusă o poliță contra riscului de șomaj care este valabilă numai în primii trei ani ai contractului.

CEC Bank a lansat un credit de nevoi personale fără avans, girant sau ipotecă, dar acordat numai cu asigurare de viață și șomaj. Suma maximă care poate fi împrumutată este de 15.000 lei cu o perioadă de rambursare de până la patru ani. Clienții pot alege o perioadă de grație de maximum 12 luni, perioadă în care vor rambursa numai dobânzi și comisioane. Noul produs de creditare este un credit fără avans, fără girant și fără ipotecă iar clienții nu trebuie să prezinte documente justificative privind utilizarea acestuia. Totodată, clienții sunt asigurați în cazul decesului sau invalidității din cauza unui accident sau a unei boli, precum și al șomajului involuntar, caz în care societatea de asigurări Groupama preia plata ratelor pentru o perioadă cumulată de maximum 18 luni pe durata întregului contract de credit. Din punct de vedere al costurilor, creditul de nevoi personale oferit de CEC Bank propune o structură transparentă, având dobânda variabilă 13,5%, comision de acordare 2% din valoarea creditului, comision de gestiune credit 0,3%/ luna din soldul lunar al creditului și comision de rambursare anticipată 0% din valoarea creditului. Valoarea DAE este de 19,65%, fiind calculată pentru un credit de 15.000 lei, acordat pe o perioadă de patru ani cu perioadă de grație de 12 luni. Pentru rambursările anticipate nu se percepe comision. CEC Bank acceptă o gamă variată de venituri certe, cu caracter de permanență pe toată durata de creditare, reprezentate de salarii, pensii, activități agricole, activități independente, chirii, dividende, contracte de colaborare, drepturi intelectuale etc., dovedite cu fișa fiscală și alte documente legale³.

Unul din obiectivele studiului l-a reprezentat și studierea posibilităților prin care produse bancare clasice pot fi înlocuite cu polițe de asigurare care să permită derularea afacerilor.

Unul din produsele bancare a cărui utilizare și recunoaștere internațională va stabili în ce măsură sistemul bancar este apt pentru integrare sau nu, îl reprezintă fără îndoială scrisorile de garanție bancară.

³ <http://www.ziare.com>



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Emiterea de scrisori de garanție bancară din ordinul și pe contul agenților economici va permite acestora să încheie mult mai rapid tranzacții comerciale cu partenerii din țările europene. Însă, disponibilitatea emiterii de scrisori de garanție bancară de către băncile românești nu rezolvă câtuși de puțin situația. Scrisorile trebuie recunoscute și acceptate de partenerii comerciali, care vor lua această decizie numai după consultarea și acceptul băncilor lor.

Chiar dacă vor fi acceptate și recunoscute de băncile europene, nu trebuie să se ajungă în situația executării lor de către partenerii externi, fiecare cerere de executare contabilizându-se ca un punctaj negativ la nivel european. Acest lucru va presupune analiza atât a riscului legat strict de agentul economic (performanța financiară, rating de credite, ipoteci, cash flow) cât și a riscului comercial al tranzacției respective, eliberarea garanțiilor având loc numai după acceptul direcțiilor specializate în afaceri documentare din cadrul băncilor.

În contextul integrării europene, modelele de scrisori de garanție bancară larg acceptate sunt cele elaborate de băncile elvețiene care oferă garanție tranzacțiilor în fiecare fază a derulării lor, începând cu momentul participării la licitații și terminând cu actul final de utilizare a bunurilor de către beneficiari. În acest sens, s-au elaborat modele de garanție de participare la licitație, de bună execuție, de bună funcționare, de restituire a avansurilor, de plată, de deschidere a acreditivului documentar, de admise temporară, de compensație pentru export prealabil, pentru exportul în consignatie etc.

Pentru a fi acceptate și recunoscute pe plan extern, scrisorile de garanție bancară trebuie în mod obligatoriu să îndeplinească anumite condiții de formă și fond și anume: ordonatorul și beneficiarul, obiectul garanției, valoarea garanției, forma de angajament a băncii, condițiile și modul de plată, termenul de valabilitate, clauza de reducere, clauza de identificare, clauza de legislație.

Clauza de identificare presupune ca cererea de executare a scrisorii de garanție să parvină la banca emitentă printr-o bancă europeană de prim rang care să certifice că semnăturile din cererea de executare sunt ale persoanelor împuternicite să reprezinte firma din punct de vedere juridic. Aceasta presupune relații strânse de corespondență ale băncilor românești cu bănci de prim rang din Uniunea Europeană.

Clauza de legislație se referă la legea care va guverna garanția în cazul unui litigiu. De regulă ea este stabilită de garant după principiul jurisdicției locului unde a fost emisă scrisoarea



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



de garanție. Deși în lipsa unei astfel de prevederi, regulile europene precizează că legea aplicabilă este a țării sucursalei care a emis garanția, în practică se întâlnesc foarte frecvent cazuri, când, partenerul firmei românești profitând de poziția sa în tranzacție solicită ca legea aplicabilă să fie cea a țării sale. Pentru a încuraja și sprijini firmele românești este de preferat să se accepte condiția partenerului extern solicitându-se ordonatorului o declarație pe copia scrisorii de garanție prin care își asumă toate riscurile ce decurg din aceasta. Indiferent de situație, pentru a se evita orice interpretări nedorite în textul scrisorii de garanție se va preciza legea țării care guvernează garanția.

O mare atenție trebuie să se acorde scrisorilor de garanție care garantează operațiuni comerciale din care se obțin venituri pe teritoriul României de către nerezidenți, în sensul că trebuie să se specifice foarte clar în contractele încheiate cine va suporta impozitul respectiv, ordonatorul sau beneficiarul scrisorii, în funcție de convențiile de evitare a dublei impunerii încheiate între statele europene și România.

Având în vedere creșterea tranzacțiilor internaționale garantate cu scrisori de garanție bancară, Camera de Comerț Internațională de la Paris, precum și alte organisme internaționale au încercat o uniformizare a practicilor în materie de garanții, elaborând reguli uniforme pentru garanțiile contractuale, susținând ideia uniformizării practicilor dar și a recunoașterii acestor reguli la nivelul sistemului bancar internațional.

În efortul sprijinirii firmelor românești pentru cucerirea unor piețe europene, trebuie să se aibă în vedere că în practica internațională sunt tot mai des folosite garanțiile necondiționate, în vederea protejării beneficiarilor de garanții de eventualele piedici puse de bănci din țări cu un risc mai mare în procesul executării lor. Astfel, este posibil să se ceară executarea garanțiilor de partenerul european în mod nejustificat, chiar dacă nu și-a îndeplinit obligațiile contractuale față de firma din țara noastră. Băncile, vor face tot posibilul pentru negocierea unor modele de garanție acceptabile care să asigure protecție și firmelor românești, reușita acestui demers echivalând practic cu confirmarea încrederii în sistemul nostru bancar.

Având în vedere cele de mai sus, creditele pe obiect **pot fi înlocuite cu Polițe de asigurare care să funcționeze similar cu scrisorile de garanție bancară.** În acest sens propunem utilizarea următoarelor tipuri de polițe de asigurare:



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Polița de asigurare de bonitate

MODEL

Antetul asigurătorului

1. Certificăm prin prezenta că S.C. SRL, cu sediul în CRAIOVA, str. are deschis contul de disponibilități pentru activitatea curentă la banca cu simbol în care la data de înregistrează suma de lei.

2. La data de S.C. are angajate la banca următoarele credite:

- credite pentru activitatea curentă .. lei
- credite pentru activitatea de investiții ... lei
- credite restantelei

3. Indicatorii de bonitate calculați de bancă pe baza datelor prezentate de S.C.SRL prin bilanțul la data de se prezintă astfel:

- lichiditate curentă ... %
- solvabilitate curentă ...%
- rentabilitate netă financiară ...%

Indicatorii calculați mai sus pun în evidență o situație financiară ".....", drept pentru care recomandăm unitatea ca un client care își onorează obligațiile contractuale.

Prezenta poliță nu constituie un angajament din partea asigurătorului de a onora obligațiile contractuale.

Polița de garanție de plată

MODEL

Antetul asigurătorului

La cererea SC ... SRL cu sediul în..... înmatriculată la registrul comerțului la nr..... prin prezenta garantăm irevocabil și necondiționat plata în favoarea.....până la concurența sumei de(.....) reprezentând contavaloarea..... pe care..... se obligă să o livreze, execute, presteze potrivit contractului nr..... din..... până cel mai târziu la data de.....



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



În cazul în care SC...SRL și-a îndeplinit întocmai și la termen obligațiile izvorâte din contractul de mai sus, iar plătitorul SC... SRL nu dispune de sumele necesare efectuării plății la termenul stabilit, plata se va face de către noi, ASIGURĂTORUL cu sediul în str. ..., în favoarea dumneavoastră până la concurența sumei de (.....) fără nici o altă formalitate decât prima și simpla dumneavoastră cerere, prin care atestați îndeplinirea de către dumneavoastră a obligațiilor contractuale întocmai și la termen și neplata sumei datorate de SC...SRL față de dumneavoastră.

Valoarea poliței de asigurare se reduce automat cu valoarea plăților efectuate de SC...SRL și/sau de către noi în virtutea prezentei asigurări.

Polița de asigurare este valabilă de la data de ... inclusiv, până la data de ... inclusiv.

Această garanție nu va mai produce efecte juridice de îndată ce angajamentul nostru va devenii fără obiect în urma plății sau la expirarea valabilității.

Prezenta poliță de asigurare va fi returnată Asigurătorului de îndată ce SC...SRL își va fi achitat obligațiile de plată în totalitate.

Poliță de asigurare în favoarea unității vamale

MODEL

Antetul asigurătorului

Stimați domni,

La cererea clientului SC ... SRL cu sediul în Craiova str. ..., având codul fiscal ... , înmatriculat la registru comerțului sub nr.... prin prezenta ne angajăm irevocabil și necondiționat să efectuăm plata taxelor vamale și a celorlalte creanțe bugetare datorate de clientul nostru pentru operațiunile vamale, care suspendă temporar plata acestor creanțe, în limita sumei de ... lei (în litere lei).

Plata taxelor vamale și a celorlalte creanțe bugetare către dumneavoastră se va face de către noi la prima și simpla dumneavoastră cerere scrisă, în toate cazurile în care clientul nostru SC ... SRL nu își achită din proprie inițiativă sumele datorate.

Valoarea poliței de asigurare se reduce automat cu valoarea plăților efectuate de către noi ASIGURĂTORUL... în baza prezentei polițe de asigurare.

Polița de asigurare este valabilă de la data de ... inclusiv, până la data de ... inclusiv.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Dacă până la expirarea termenului de valabilitate a poliței de asigurare nu s-a primit de la VAMA ... nici o cerere scrisă de executare în strictă conformitate cu termenii și condițiile specificate mai sus, această poliță de asigurare devine nulă.

Polița de asigurare de participare la licitație

MODEL

Antetul asigurătorului

În cazul în care ofertantul SC ... SA a înaintat oferta sa, datată ... în vederea participării la licitația organizată de ... pentru adjudecarea ofertei de "....." care va avea loc în data de ..., vă facem cunoscut că noi Asigurătorul ... garantăm în favoarea ... pentru suma de ... lei (...lei), sumă pe care ne angajăm ca în caz de insolvabilitate a ofertantului să o plătim la prima dumneavoastră cerere scrisă și fără altă procedură în cazul când ofertantul se află într-una din situațiile următoare:

- revocă oferta după deschiderea acesteia și înainte de adjudecare;
- revocă oferta după adjudecare;
- fiind câștigătorul licitației, nu semnează contractul de achiziție în termenul de valabilitate a ofertei;
- fiind câștigătorul licitației, nu constituie garanția pentru buna execuție.

Prezenta poliță de asigurare este valabilă de la data de ... inclusiv până la data de ... inclusiv și devine nulă în cazul neacceptării ofertei depuse sau dacă licitația a fost adjudecată unui alt ofertant.

Valabilitatea poliței de asigurare poate fi extinsă de către asigurător în cazul în care este necesar, la cererea entității achizitoare, cu acordul prealabil al ofertantului.

Polița de asigurare pentru buna execuție

MODEL

Antetul asigurătorului

Cu privire la contractul de vânzare-cumpărare nr. ... încheiat între SC ... SA în calitate de ofertant de ... și în calitate de entitate achizitoare.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Conform condițiilor contractuale ofertantul este obligat să furnizeze entității achizitoare o poliță de asigurare care să reprezinte 5 % din valoarea totală a contractului potrivit obligațiilor furnizorului prevăzute la art. ...din contractul de vânzare – cumpărare încheiat. Pentru aceasta, în conformitate cu cele convenite mai sus, ne angajăm prin prezenta să plătim în favoarea entității achizitoare, până la concurența sumei de ... lei (...lei), orice sumă cerută de dumneavoastră în baza art. ... din contractul de vânzare – cumpărare încheiat, la prima dumneavoastră cerere, în decurs de 3 zile de la primirea acestei cereri însoțite de declarația dumneavoastră cu privire la neîndeplinirea obligațiilor ofertantului prevăzute la art.... din contractul de vânzare - cumpărare încheiat cu entitatea achizitoare.

În perioada de excuție nu se pot emite pretenții asupra prezentei polițe de asigurare, părțile urmând a proceda astfel:

- pretențiile privind calitatea, întârzierile față de termenele contractuale se vor soluționa de către ofertant și entitatea achizitoare potrivit prevederilor din contract.

În caz de insolvabilitate a ofertantului, noi vom plăti, conform acestei declarații, la prima dumneavoastră cerere în termenul menționat, fără nici o altă formalitate din partea dumneavoastră sau a oricărei părți contractante.

Această poliță de asigurare este valabilă din data de ... inclusiv, până la data de ... inclusiv, așa cum este prevăzut în contractul de vânzare - cumpărare.

În situațiile în care părțile contractante sunt de acord să prelungească termenul de garanție sau să modifice unele prevederi contractuale care au efecte asupra angajamentului asiguratorului se va obține acordul prealabil al ASIGURATORULUI.... În caz contrar prezenta poliță de asigurare își pierde valabilitatea.

Prezenta poliță de asigurare ne va fi returnată de îndată ce va deveni fără obiect.

Având în vedere cele de mai sus, putem aprecia că reușita acțiunilor de garantare și securizare a tranzacțiilor comerciale utilizând polițe de asigurare pe modelul prezentat mai sus presupune îndeplinirea cumulativă a următoarelor criterii:

1. Identificarea tranzacțiilor comerciale care au la bază contracte ferme și care pot fi securizate prin polițe de asigurare. Acest lucru se poate realiza printr-o implicare mai bună a managementului asiguratorului la toate nivelurile de activitate în urma unor acțiuni focusate pe nevoile asiguraților.

2. Corespondența dintre clauzele polițelor de asigurare și clauzele contractelor comerciale. Acest criteriu este cel mai important, știut fiind faptul că între contractul comercial



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



și polița de asigurare de un anumit tip există o relație biunivocă. Neîndeplinirea acestui criteriu generează grave prejudicii fie pentru beneficiar fie pentru asigurat.

3. Emiterea în timp util a polițelor de asigurare. Orice întârziere în emiterea polițelor de asigurare implică întârzieri ale fazelor contractuale cu implicații asupra fluxurilor financiare.

4. Perfecționarea continuă a salariaților asiguratorului care lucrează în acest domeniu. Acest lucru se poate realiza prin training la nivelul fiecărui asigurator, având ca obiect regulile uniforme pentru garanții la cerere ale Camerei Internaționale de Comerț, cunoașterea Incoterms și a practicilor comerciale.

5. Eliminarea tuturor riscurilor provenind din plata polițelor.

Având în vedere cele de mai sus, tranzacțiile comerciale se pot derula aproape în totalitate utilizând polițe de asigurare

În condițiile în care creditul s-a redus substanțial în economie, polițele de asigurare constituie un mijloc eficient de deblocare a tranzacțiilor comerciale. În cele ce urmează vom prezenta un model de garantare a unei tranzacții de import-export utilizând polițele de asigurare de mai sus.

Etapele garantării și securizării unei tranzacții de import-export utilizând polițe de asigurare, ca în modelul propus, sunt: (1) Transmiterea ofertei însoțită de polița de asigurare de licitație emisă fie de asiguratorul importatorului fie de asiguratorul exportatorului, funcție de cine organizează licitația; (2) Semnarea contractului comercial cu clauze speciale privind emiterea polițelor de asigurare de restituire avans, de plată, de bună execuție și de bună funcționare; (3) Exportatorul ordonă asiguratorului său emiterea poliței de asigurare de restituire avans; (4) Emiterea poliței de asigurare de restituire avans și transmiterea pe canal bancar la importator; (5) Plata avansului în contul exportatorului stipulat în polița de asigurare de restituire avans; (6) Exportatorul ordonă asiguratorului său emiterea poliței de asigurare de bună execuție; (7) Emiterea și transmiterea pe canal bancar a poliței de asigurare de bună execuție; (8) Importatorul ordonă emiterea poliței de asigurare de plată; (9) Emiterea și transmiterea pe canal bancar a poliței de asigurare de plată; (10) Livrarea mărfii sau prestarea serviciului; (11) Exportatorul ordonă emiterea poliței de asigurare de bună funcționare; (12) Emiterea și transmiterea pe canal bancar a poliței de asigurare de bună funcționare.



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Având în vedere riscurile din ce în ce mai mari în tranzacțiile comerciale, date de lipsa de lichidități și de nesiguranța unor piețe de aprovizionare și desfacere, se impune ca această activitate de garantare să se deruleze la un înalt standard calitativ pentru înlăturarea tuturor riscurilor.

Realizarea acestui standard se poate îndeplini dacă sunt respectate câteva principii și anume:

- Transmiterea polițelor de asigurare să se facă pe canal bancar. Se permite astfel verificarea autenticității semnăturilor asiguratorului. În aceste condiții fiecare poliță de asigurare trebuie să conțină o clauză de identificare, conform căreia cererea de executare a poliței să parvină la asigurator printr-o bancă de prim rang.

- Forma și fondul polițelor de asigurare să fie concepute pe modelul scrisorilor de garanție emise de băncile elvețiene.

- Îndeplinirea condițiilor de formă și de fond: ordonatorul și beneficiarul, obiectul garanției, valoarea garanției, forma de angajament a asiguratorului, condițiile și modul de plată, termenul de valabilitate, clauza de reducere, clauza de identificare, clauza de legislație.

- Stabilirea legii care va guverna polița în caz de litigiu. Recomandăm ca ea să fie stabilită de asigurator după principiul jurisdicției locului unde a fost emisă polița de asigurare.

- O mare atenție trebuie să se acorde polițelor de asigurare care ar garanta operațiuni comerciale din care se obțin venituri pe teritoriul României de către nerezidenți, în sensul că trebuie să se specifice foarte clar în contractele încheiate cine va suporta impozitul respectiv, ordonatorul sau beneficiarul poliței, în funcție de convențiile de evitare a dublei impuneri încheiate între statele europene și România.

- Nedepășirea termenelor de evaluare a ofertelor deoarece atunci pot apare și primele riscuri pentru ofertant (riscul de preț și riscul de piață a produsului).

- În cadrul poliței de asigurare de restituire a avansului, clauza de intrare în valabilitate trebuie condiționată de primirea efectivă a avansului în contul exportatorului deschis la banca asiguratorului. Clauza de reducere va preciza că valoarea poliței se diminuează cu o cotă procentuală din valoarea fiecărei livrări, cotă egală cu cea a avansului. În acest caz valabilitatea poliței cuprinde automat întreaga perioadă de livrare. În practică se pot întâlni cazuri când



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



profitând de lipsa de experiență a importatorului, să se precizeze în poliță că valoarea poliței se reduce cu valoarea mărfurilor livrate. Valoarea poliței va fi egală cu valoarea avansului dar se va introduce și mențiunea plății de dobânzi calculate de la data virării avansului și până la data plății în executare a poliței.

-Polița de asigurare este un instrument de garantare și nu unul de plată. Scopul poliței de asigurare de plată ar putea fi greșit înțeles de către patronii firmelor românești, care prin atitudinea pe care ar avea-o față de executarea lor ar considera că este mai de grabă un instrument de plată. Astfel, s-ar înregistra restanțe în plata sumelor contractuale iar asiguratorii ar plăti din trezoreria proprie. Clauza de intrare în valabilitate trebuie condiționată de momentul livrării mărfurilor sau al prestării serviciilor, situație în care la prezentarea cererii în executare a poliței trebuie prezentate și documentele care să ateste livrarea mărfurilor sau prestarea serviciilor.

-Polița de asigurare pentru buna execuție trebuie să fie o contrapondere la polița de garanție de plată. În felul acesta firma importatoare este sigură că exportatorul își va îndeplini obligațiile contractuale în cuantumul și la termenele stipulate în contractul comercial de export.

-Acoperirea riscurilor cu care se poate confrunta importatorul după livrarea mărfii se poate realiza prin emiterea unei polițe de asigurare de bună funcționare. Importatorii vor negocia pe cât posibil emiterea unei polițe, cu atât mai mult cu cât piața internă care va absorbi produsele respective respinge produsele de slabă calitate și cu perioade de garanție nesatisfăcătoare. Valabilitatea poliței va acoperi integral garanția tehnică pe care o acordă importatorul la produsele oferite ulterior spre vânzare pe piața sa internă.

Pentru a exemplifica cât mai corect impactul pe care îl au asupra societăților comerciale utilizarea unor polițe de asigurare ca în modelele prezentate mai sus, am realizat un studiu asupra a 30 de societăți care au utilizat în activitatea lor scrisori de garanție bancară deoarece costurile cu emiterea polițelor de asigurare sunt similare cu cele ale scrisorilor de garanție bancară.

Datele au fost culese de la 30 de societăți comerciale dintre care 15 au implementat conceptul de creditare durabilă prin utilizarea de scrisori de garanție bancară iar 15 nu. Societățile comerciale au fost alese din următoarele domenii: comerț, confecții, producția de mobilier, industrie alimentară, producție agricolă. Datele au vizat situațiile financiare încheiate



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



și certificate la sfârșit de an pentru perioada 2006-2010. Situațiile financiare au fost prelucrate cu un program de analiză financiară utilizat frecvent de către bănci în relația cu creditorii.

Cele 15 societăți care au implementat conceptul de creditare durabilă prin folosirea de scrisori de garanție bancară au avut în vedere în perioada analizată nu numai finanțarea punctuală a afacerii lor pentru realizarea de profit ci și capitalizarea activității, creșterea calității portofoliului de credite, menținerea echilibrelor financiare la nivelul activității și protecția mediului înconjurător. Capitalizarea s-a realizat atât la nivelul capitalului social cât și la nivelul capitalurilor proprii printr-o politică de creștere anuală în perioada analizată. Creșterea calității portofoliului de credite s-a realizat prin achitarea la timp a ratelor scadente pentru care nu s-au mai plătit dobânzi penalizatoare și costuri de analiză privind reeșalonarea sau rescandentarea acestora. Menținerea echilibrelor financiare s-a realizat prin utilizarea creditelor pe termen scurt pentru finanțarea activității curente iar a celor pe termen mediu și lung pentru finanțarea activității de investiții.

Protecția mediului înconjurător s-a realizat prin conformarea cu reglementările privind mediul înconjurător, sănătatea și siguranța și conformitatea cu standardele sociale (respectarea regulamentelor și standardelor naționale privind mediul înconjurător, sănătatea și siguranța; evaluarea impactului de mediu în cazul unor proiecte noi de dezvoltare; îndeplinirea cerințelor și standardelor de producție impuse de aderarea la standardele Uniunii Europene în domeniul mediului înconjurător, sănătății și siguranței; respectarea de către împrumutat a reglementărilor naționale de protecție a salariaților; cuantificarea efectelor proiectului de finanțat asupra populației indigene, moștenirilor arheologice și culturale).

În cadrul celor 15 societăți care au aplicat conceptul de creditare durabilă s-a constatat un grad mai mare de implementare a conceptului de responsabilitate socială corporativă, prin faptul că nu s-au respectat doar cerințele legale, ci s-a mers mai departe prin investirea în capitalul uman, mediu și în relațiile cu părțile interesate.

De precizat că întregul proces de finanțare a activității pe coordonatele creditării durabile s-a realizat printr-un parteneriat cu băncile care au înțeles într-un târziu că este mai eficient să ai în portofoliu credite sănătoase și clienți sănătoși care se dezvoltă în cadrul acestui parteneriat sustenabil. Acest aspect este de fapt cheia rezultatelor care vor fi prezentate în lucrare și constituie în opinia noastră o coordonată majoră a sustenabilității și schimbării organizaționale.



La polul opus, al doilea eșantion de societăți comerciale în număr de 15 a finanțat activitatea punctual și au vizat exclusiv profitul indiferent de caracterul activității.

În urma prelucrării situațiilor financiare de sfârșit de an pentru cele 15 societăți care au aplicat conceptul de creditare durabilă s-a realizat o situație financiară sintetică (tabel nr.6). Menționăm că în tabel sunt trecute mediile indicatorilor pentru cele 15 societăți analizate.

Tabel nr. 6 Situația financiară sintetică a societăților care au implementat conceptul de creditare durabilă prin utilizarea de scrisori de garanție bancară

INDICATORI	2006	2007	2008	2009	2010
Vânzări de mărfuri + producția exercițiului(mii lei)	1607	4164	6837	5101	3600
Rezultatul curent al exercițiului (mii lei)	10	45	88	72	38
Rezultatul înaintea plății dobânzii și impozitului pe profit (mii lei)	25	53	99	82	48
Rezultatul net al exercițiului (mii lei)	6	32	64	48	14
Rata valorii adăugate (%)	7	12	16	16	13
Rentabilitatea netă din exploatare (%)	3	5	8	7	6
Rentabilitatea netă financiară (%)	29	59	53	47	21
Acoperirea dobânzii (nr.)	1	5	7	6	3
Total bilanț (mii lei)	158	332	1286	1562	1700
Capitaluri proprii nete (mii lei)	22	55	119	211	220
Datorii totale (mii lei)	135	276	520	860	1200
Datorii financiare totale (mii lei)	39	68	130	240	260
Lichiditatea curentă (%)	102	113	117	87	50
Lichiditatea imediată (%)	13	21	40	37	21
Solvabilitatea curentă (%)	117	120	247	181	141



Gradul de îndatorare generală (%)	613	501	436	407	545
Gradul de îndatorare financiară (%)	177	123	109	113	118
Fond de rulment net (mii lei)	3	36	33	31	26
Necesarul de fond de rulment (mii lei)	-40	-35	-120	-99	-50
Trezoreria netă pozitivă (+) sau negativă (-)	43	71	153	130	76

În urma prelucrării situațiilor financiare de sfârșit de an pentru cele 15 societăți care nu au aplicat conceptul de creditare durabilă s-a realizat o situație financiară sintetică (tabel nr.7). Menționăm ca în tabel sunt trecute mediile indicatorilor pentru cele 15 societăți analizate.

Prin compararea datelor din cele două tabele se observă câteva aspecte demne de luat în seamă și anume:

a) Societățile care au implementat conceptul de creditare durabilă au dus o politică de creștere a capitalurilor an de an pornind de la un nivel de 22 mii lei în anul 2006 și ajungând la 220 mii lei în anul 2010. În aceste condiții gradul de îndatorare generală și gradul de îndatorare financiară este mult mai mic față de cel al societăților care nu au avut o strategie de majorare a capitalurilor. Nivelurile foarte mari ale gradului de îndatorare generală și financiară ale societăților din tabelul nr.7 nu va mai permite obținerea de credite bancare în continuare fiind de așteptat întreruperea bruscă a liniilor de finanțare.

b) Societățile care au implementat conceptul de creditare durabilă au înregistrat niveluri ale solvabilității foarte bune în perioada analizată în timp ce societățile din tabelul nr.7 în anul 2010 au înregistrat o solvabilitate de 74 la sută ceea ce indică o stare de faliment.

c) Societățile care au implementat conceptul de creditare durabilă au înregistrat o situație a echilibrelor financiare la nivelul fondului de rulment și necesarului de fond de rulment extrem de bună, în schimb celelalte societăți au avut fluctuații vizibile de la an la an și în fiecare an au înregistrat dezechilibre la nivelul fondului de rulment și necesarului de fond de rulment.

d) Deși toate societățile analizate au resimțit impactul crizei economice, fapt care reiese din evoluția unor indicatori precum vânzările de mărfuri, rezultatul net al exercițiului, lichiditatea curentă și imediată, societățile care au implementat conceptul de creditare durabilă



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



au resimțit efectele crizei mai ușor fiind în măsură să continue și în viitor activitatea în condiții de profitabilitate.

Tabel nr. 7 Situația financiară sintetică a societăților care nu au implementat conceptul de creditare durabilă

INDICATORI	2006	2007	2008	2009	2010
Vânzări de mărfuri + producția exercițiului(mii lei)	1701	4810	6521	4902	3003
Rezultatul curent al exercițiului (mii lei)	11	37	92	56	31
Rezultatul înaintea plății dobânzii și impozitului pe profit (mii lei)	27	48	103	70	43
Rezultatul net al exercițiului (mii lei)	7	27	70	39	10
Rata valorii adăugate (%)	6	13	19	16	11
Rentabilitatea netă din exploatare (%)	2	4	5	4	4
Rentabilitatea netă financiară (%)	23	52	49	41	19
Acoperirea dobânzii (nr.)	1	4	5	4	2
Total bilanț (mii lei)	166	301	1309	1601	1500
Capitaluri proprii nete (mii lei)	20	21	27	25	16
Datorii totale (mii lei)	130	290	900	1590	2010
Datorii financiare totale (mii lei)	58	75	140	300	610
Lichiditatea curentă (%)	90	97	105	80	30
Lichiditatea imediată (%)	10	19	35	30	16
Solvabilitatea curentă (%)	127	103	145	100	74
Gradul de îndatorare generală (%)	650	1380	3333	6360	12562
Gradul de îndatorare financiară (%)	290	357	518	1200	38125
Fond de rulment net (mii lei)	-50	-21	360	40	-147



Universitatea SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar Contabil Craiova
Departamentul de Finanțe, Contabilitate și Afaceri Internaționale
Centrul European de Studii Manageriale în Administrarea Afacerilor
str. Brazda lui Novac, nr.4, 200260, Craiova www.cesmaa.eu
tel: 0251-598265 fax: 0251-598265



Necesarul de fond de rulment (mii lei)	80	-30	60	-150	387
Trezoreria netă pozitivă (+) sau negativă (-)	-130	9	300	190	-534

În condițiile crizei economice, măsura sustenabilității și schimbării organizaționale este dată tocmai de rezistența într-o măsură mai mare la șocuri. De aceea considerăm că studiul efectuat este util domeniului analizat deoarece analiza societăților s-a făcut atât în perioada de dinaintea crizei când vânzările explodaseră cât și după declanșarea crizei.