



UBEZPIECZENIE KREDYTÓW SPOŻYWCZYCH

Michał KŁAPKIW

STRESZCZENIE

Autor dokonuje przeglądu zagadnień teorii i praktyki ubezpieczeń kredytów, otrzymanych na cele konsumpcyjne. Przeprowadza analizę warunków ubezpieczenia przodujących zakładów ubezpieczeniowych oraz wskazuje najbardziej efektywne formy ubezpieczenia tych kredytów. Stwierdza na razie nikły popyt na te usługi ubezpieczeniowe w Ukrainie.

CREDIT CONSUMERS' INSURANCE

ABSTRACT

Credit insurance theoretical and practical questions received for consumer purposes have been analysed in the article. Certain insurance establishments conditions have been analysed and the most effective credit insurance forms have been suggested. The autor article states the fact of an in ignificant demand for such insurance services in Ukraine.

WSTĘP

INTRODUCTION

Badany rodzaj ochrony ubezpieczeniowej przewidziany jest na wypadek powstania niewypłacalności głównie osób fizycznych, kupujących na warunkach kredytowych. Literatura wskazuje, że ze względu na zasady prowadzenia ubezpieczenia te są klasycznym przykładem syntezy produktów sektorów ubezpieczeniowego oraz bankowego [Koch 1989: 867]. W warunkach szybkiego rozwoju kredytowej sprzedaży wyrobów detalicznych, ubezpieczenia te mają szansę stać się jednymi z najbardziej masowych.

Jeszcze w kwietniu 1991 roku, kiedy handel na zasadach kredytowych był dość rozpowszechniony, Rada Banku Oszczędnościowego ZSRR ustaliła, że główną formą zabezpieczenia kredytów jest zastaw różnych wartości materialnych. Wtedy ubezpieczenie nie było upowszechnione, chyba ze względu na nikły rozwój rynku ubezpieczeniowego oraz sprawny system tradycyjnego zabezpieczenia zwrotu kredytów.

**PODSTAWY TEORII I PRAKTYKI UBEZPIECZEŃ
KREDYTÓW KONSUMPCYJNYCH
THEORY AND PRACTICAL BASIES
OF CREDIT CONSUMERS' INSURANCE**

Już w roku 1996 Ministerstwo Handlu Zagranicznego oraz Handlu Wewnętrznego Ukrainy ustaliło „Reguły sprzedaży wyrobów trwałego użytku na kredyt”. Kilka lat później, na podstawie specjalnego zarządzenia Gabinetu Ministrów obowiązującego od 1 lipca 1998 r. „O przyjęciu reguł handlu ratalnego”, odrodziła się, zapomniana już, choć kiedyś bardzo popularna wśród ludności, forma handlu detalicznego [*Pro zatwierdzenia* 1998]. Jednak w każdym przypadku sprzedaży towarów na kredyt, jako główny środek zabezpieczenia przewiduje się zastaw wartości materialnych. Obecnie nie wyklucza się również stosowania instrumentu ubezpieczeniowego.

Warunki sprzedaży towaru „na kredyt” oraz jego spłacania w ratach są różne. Zależą one od rodzaju i wartości towaru, popytu na towar oraz możliwości płatniczych ich potencjalnych nabywców. Oprócz towarów konsumpcyjnych, przedmiotami sprzedaży „na kredyt” mogą być również nieruchomości, które w większości też wymagają ochrony ubezpieczeniowej. W miarę wzrostu operacji na rynku nieruchomości, ten rodzaj ubezpieczeń staje się coraz bardziej rozpowszechniony na Ukrainie i w Rosji [Bubnowa 1998: 53]. Ubezpieczenie takiego kredytu zwalnia klienta od ciężącego na nim ciężaru spłaty długu w wypadku zaistnienia niekorzystnej dla niego sytuacji, zaś sprzedawcę chroni od strat finansowych.

Przez długi okres czasu za główne przyczyny niewypłacalności kredytobiorcy (osoby fizycznej), uważane były śmierć albo pełna lub częściowa utrata zdolności do pracy na skutek choroby czy inwalidztwa. W ostatnim dziesięcioleciu do tych dwóch przyczyn dołączyła nowa: utrata miejsca pracy, a w konsekwencji, utrata źródła dochodu, mimo pełnosprawności danej osoby.

Technika ubezpieczenia kredytów konsumpcyjnych jest podobna do techniki ubezpieczenia na życie, ponieważ ryzyko utraty wypłacalności opiera się przede wszystkim na biologicznych cechach ubezpieczanej osoby. Profesor Eugeniusz Kowalewski uważa, że z punktu widzenia ryzyka, podlegającego ocenie ubezpieczeniowej, mamy tu zarazem do czynienia z identycznymi zasadami jak w przypadku ubezpieczeń osobowych [Kowalewski 1989: 8]. Właśnie dlatego przez długi czas specjaliści uważali ten rodzaj ubezpieczeń za jedno z ubezpieczeń osobowych [Winter: 324]. Tradycyjnie ubezpieczenie to występowało w dwóch głównych wariantach. Pierwszym, jako ubezpieczenie na cały okres kredytowania w wysokości pełnej wartości zadłużenia kredytowego. Drugim, jako ubezpieczenie „amortyzacyjne”. Pierwszy wariant przewiduje, że dłużnik jest zobowiązany wyłącznie do regularnej spłaty odsetek za kredyt. W przypadku śmierci dłużnika w okresie ubezpieczenia jego zobowiązania przejmuje ubezpieczyciel. Drugi wariant zakłada, że dłużnik spłaca dług w równych ratach razem z należnymi odsetkami w przeciągu całego okresu kredytowania. W przypadku śmierci dłużnika, ubezpieczyciel jest zobowiązany do zapłacenia wyłącznie pozostałej części

zadłużenia [Polański 1928: 93]. A więc druga forma może okazać się dla ubezpieczyciela mniej wartościową, ale jest ona zarazem dla niego bardziej złożona w zakresie wyliczania rat zwrotu długu.

Na ukraińskim rynku ubezpieczeniowym są dzisiaj stosowane różne warunki ubezpieczeń kredytów konsumpcyjnych, zwanych ubezpieczeniami ryzyk finansowych. Ogólne warunki ubezpieczeń większości zakładów ubezpieczeniowych przewidują, że z inicjatywą zawarcia umowy ubezpieczenia może wystąpić strona kupująca lub sprzedająca. Umowa może być zawarta jako indywidualna na rzecz jednego klienta-kredytobiorcy lub jako grupowa, obejmująca interes majątkowy całej grupy kupujących na warunkach kredytowych. Również pewne zainteresowanie ubezpieczeniami kredytu wykazują banki udzielające kredytu osobom kupującym towary trwałego użytku. Szczególnie *Industrijn-eksportowy bank*, wspólnie z firmą *Autohaus Kijów GmbH*, która jest dealerem oficjalnym koncernu *Adam Opel A.G.* na Ukrainie oraz zakładem ubezpieczeniowym *Nadra*, od początku 2001 roku realizuje projekt sprzedaży samochodów na zasadach kredytowych. Projekt przewiduje udzielanie przez bank kredytów osobom fizycznym i prawnym na okres dwuletni. Zabezpieczeniem kredytu jest samochód, który musi być ubezpieczony [*Ukraina – BUSINESS 2001*: 2].

Praktyka ubezpieczeniowa wskazuje na to, że najbardziej efektywną formą ubezpieczenia, również na Ukrainie, jest forma grupowa. Grupowa forma ubezpieczenia ma tę zaletę, że eliminuje negatywną selekcję i stwarza ubezpieczycielowi możliwość uniknięcia spekulacyjnych skutków operacji ubezpieczeniowych [Ślipierski 1999: 23].

Jednym z najbardziej trudnych i skomplikowanych zadań jest ustalanie ceny usługi ubezpieczeniowej. Analiza taryf ubezpieczeniowych wskazuje, że istnieje nieuzasadnione zróżnicowanie stawek taryfowych stosowanych przez zakłady ubezpieczeń. I tak największy ubezpieczyciel ukraiński *Oranta S.A.* w indywidualnych umowach zawieranych na okres do 6 miesięcy proponuje taryfę 4% od wartości sumy ubezpieczenia, czyli wartości udzielonego kredytu. Jeżeli umowa jest grupową (bez względu na ilość ubezpieczonych umów kredytowych), wtedy taryfa obniża się do 3%. W przypadku, gdy umowa zawarta jest na rok lub dłużej, co oczywiście powoduje wzrost ryzyka, taryfa również wzrasta odpowiednio do 6 lub 5%. Ogólne warunki ubezpieczeń przewidują stosunkowo wysoką franszyzę: 30, 20 i 10%. Stosowanie tak znacznych franszysz staje się podstawą dla obniżania taryf średnio o 15-20%. Indywidualne podejście do osoby kredytobiorcy pozwala na sprecyzowanie poziomu ryzyka operacji kredytowej oraz zmniejszenie lub zwiększenie taryf o 40% [*Ogólne warunki 1997*]. Inny ukraiński ubezpieczyciel – *Skajd S.A.* stosuje znacznie niższe stawki – tylko o wysokości 0,5% od wartości kredytu miesięcznie. W przypadku zawarcia umowy w formie grupowej (powyżej 10 dłużników), wyliczona składka może być obniżona o 10%. Jeżeli umów kredytowych jest powyżej 100, wówczas wyliczona składka obniża się o 15%. Podstawą dla nieznacznego comiesięcznego obniżania taryf jest większa trwałość umowy ubezpieczeniowej, ponieważ menedżerowie *Skajd S.A.* uważają, że niewypłacalność dłużnika sprawdza się już na początku terminu kredytowania [*Ogólne warunki 1998*].

WNIOSKI CONCLUSIONS

W warunkach rozwoju kredytowej sprzedaży wyrobów detalicznych, ubezpieczenia te mają szansę stać się jednymi z najbardziej masowych. Jednak teraz, w przypadku sprzedawania towarów konsumpcyjnych na kredyt, głównym środkiem jego zabezpieczenia jest zastaw wartości materialnych. Ubezpieczenie nie jest szeroko stosowane ze względu na słabość rynku ubezpieczeniowego oraz sprawnie działający system zabezpieczenia zwrotu kredytów.

Głównymi czynnikami powstania niewypłacalności kredytobiorcy (osoby fizycznej) jest wypadek śmierci lub pełna lub częściowa utrata zdolności do pracy na skutek choroby czy inwalidztwa, albo strata pracy, co również powoduje utratę źródła dochodu przez pełnosprawnego człowieka.

Ryzyko utraty wypłacalności przede wszystkim zależy od biologicznych cech osobowości, stąd technika ubezpieczenia kredytów konsumpcyjnych jest podobna do techniki ubezpieczenia na życie i dlatego zasługuje na miano „życiowego ubezpieczenia kredytu”.

Na współczesnym ukraińskim rynku ubezpieczeniowym stosowane są różne ogólne oraz szczególne warunki ubezpieczeń kredytów konsumpcyjnych, zwanych ubezpieczeniami ryzyk finansowych.

Coraz większe zainteresowanie ubezpieczeniami kredytu w Ukrainie wykazują banki, udzielające kredytów kupującym towary trwałego użytku.

Praktyka ubezpieczeniowa wskazuje na to, że najbardziej efektywną formą ubezpieczenia kredytów konsumpcyjnych jest forma grupowa.

Analiza stosowanych taryf ubezpieczeniowych dowodzi, że istnieje nieuzasadnione zróżnicowanie stawek taryfowych, stosowanych przez wiele zakładów ubezpieczeniowych. Wynika to z ograniczonych możliwości korzystania z usług matematyków ubezpieczeniowych.

LITERATURA REFERENCES

1. Bubnowa, K. 1998. *Strachowanie riskow, swjazannyh s kreditowaniem na priobretenie nedwizimosti*. Finansowyje usługi. 9: 52-58.
2. Koch, G. 1989. *Restschuldversicherung – klassische Syntese von Versicherung und Bankdienstleistung*. Versicherungswirtschaft. 12: 867-869.
3. Kowalewski, E. 1989. *Ubezpieczenie kredytu jako nowy rodzaj działalności usługowej polskich instytucji ubezpieczeniowych*. Bank i kredyt. 7: 5-8.
4. *Ogólne warunki ubezpieczenia ryzyka finansowego sprzedawcy towaru na zasadach ratałnych*. 1997. NASK „Oranta” S.A.: Kijów.
5. *Ogólne warunki ubezpieczenia ryzyka finansowego sprzedawcy towaru na zasadach ratałnych*. 1998. „Skajd” S.A.: Kijów.
6. *«Opel w kredytl». Spilny proekt*. 2001. Ukraina - BUSINESS. 8: 2.

7. Poznański, T. 1928. *Ubezpieczenie życiowe a kredyt długoterminowy*. *Ekonomista*. 2: 86-94.
8. *Pro zatwierdzenia Prawyl torhiwli u rozstroczku*. Postanowa Kabinety Ministriw Ukrainy 1998. *Oficzyjnyj wisnyk*. 27: 45-52.
9. Ślipierski, M. 1999. *Ubezpieczenia życiowe w sprzedaży łącznej (na przykładzie ubezpieczeń grupowych klientów-kredytobiorców banku detalicznego)*. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. 7, 8: 21-26.
10. Winter, G. 1989. *Rechtaspekte und sociale Funktion der Versicherung*. *Versicherungswirtschaft*. 5: 324-237.

Materiał otrzymano 25 kwietnia 2001 r.

Skierowano do recenzji 5 maja 2001 r.

Zaakceptowano do druku 21 maja 2001 r.

Ostateczna wersja 4 czerwca 2001 r.