

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ” –  
СВИЩОВ

---

**Румен Ерусалимов**

**КРЕДИТНО ЗАСТРАХОВАНЕ**

**МОНОГРАФИЯ**

Монографичното изследване е базирано върху защитен пред специализиран научен съвет по „Стопанска информация, счетоводство и финанси“ и утвърден с протокол № 13/27.09.2005 г. на ВАК дисертационен труд на тема „Насоки за развитие на кредитното застраховане в България“.

Всички права са запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана, обработвана със системи за съхранение на информация или предавана по каквито и да е начини, включително фото копиране, без писменото разрешение на издателя.

Рецензенти: Доц. д-р Венцислав Василев  
Доц. д-р Иван Грозданов

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ” –  
СВИЦОВ

---

**Румен Ерусалимов**

**КРЕДИТНО ЗАСТРАХОВАНЕ**

**МОНОГРАФИЯ**

**СВИЦОВ  
2021**

Доц. д-р Румен Ерусалимов е преподавател към катедра „Застраховане и социално дело” при Стопанска академия „Д. А. Ценов”. Научните му интереси са в областта на кредитното застраховане, животозастраховането и актюерството.

©Румен Ерусалимов, автор, Свищов, 2021

©Академично издателство „Ценов”, 2021

ISBN 978-954-23-1964-1

## СЪДЪРЖАНИЕ

УВОД.....	7
-----------	---

### ГЛАВА ПЪРВА

#### ИСТОРИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И СЪЩНОСТ НА КРЕДИТОЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Исторически очерк на кредитното застраховане .....	9
1.1. Предпоставки за възникване на кредитното застраховане .....	9
1.2. Развитие на кредитното застраховане на частнособственическо равнище .....	12
1.3. Интеграционни процеси на кредитозастрахователния пазар и съдействие на държавите при решаване на възникналите проблеми .....	19
2. Икономическа същност и форми на кредитното застраховане.....	23
2.1. Същност и обезпечение на кредитите .....	23
2.2. Същност на кредитното застраховане .....	25
3. Предизвикателствата пред класическото кредитно застраховане .....	33
3.1. Интернет и стоковото кредитно застраховане .....	33
3.2. Алтернатива на кредитното застраховане .....	38

### ГЛАВА ВТОРА

#### ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ И ФОРМИ ЗА ПРИЛАГАНЕ НА КРЕДИТНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

1. Систематична класификация на кредитното застраховане .....	43
2. Стоково кредитно застраховане.....	46
2.1. Принципи за прилагане на вътрешното стоково кредитно застраховане.....	49
2.2. Видове вътрешно стоково кредитно застраховане .....	59
2.3. Експортно кредитно застраховане .....	61
2.4. Избор на система за прилагане на експортното кредитно застраховане в България .....	64
3. Гаранционно застраховане .....	68
3.1. Същност, предназначение и правно естество на гаранционното застраховане.....	68
3.2. Видове гаранционно застраховане .....	72
3.2.1. Систематична класификация на гаранционните (аваловите) кредити .....	72
3.2.2. Гаранционно застраховане на привилигировани задължения .....	74
3.2.3. Гаранционно застраховане на непривилигировани задължения .....	76
3.2.4. Гаранционно застраховане за експортни сделки .....	79

3.3. Застраховане на кредитополучателите .....	82
4. Застраховане „Кредит на доверие” .....	84
4.1. Същност и области на приложение на застраховането „Кредит на доверие” .....	84
4.2. Съдържание на застрахователната защита при застраховката „Кредит на доверие” .....	87

## **ГЛАВА ТРЕТА**

### **АКТЮЕРСКИ АСПЕКТИ НА КРЕДИТНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ**

1. Особенности при тарифирането в кредитното застраховане .....	95
1.1. Основни принципи при изграждането на тарифа в кредитното застраховане .....	95
1.2. Особенности на различните видове вътрешно стокови кредитни застраховки .....	99
1.3. Особенности при застраховането на експортни кредити .....	102
1.4. Особенности при гаранционното застраховане .....	110
2. Модел за изграждане на застрахователна тарифа по „Застраховка на кредитополучателя” .....	112
2.1. Постановка на проблема .....	112
2.2. Актюерска обосновка на застраховката на кредитополучателите .....	115
2.3. Определяне цената на застрахователната услуга .....	126

<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	133
-------------------------	-----

<b>ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА</b> .....	135
------------------------------------	-----

## УВОД

Икономическият растеж на една държава в съвременните условия зависи в голяма степен от развитието на международната търговия. Българските износители все още избягват да сключват сделки на разсрочено изплащане, защото вероятността да загубят е твърде голяма. Изискваните от тях авансови плащания при осъществяване на международни търговски сделки ги прави неконкурентноспособни. Развитието и увеличаването на износа, от друга страна е свързано с необходимостта от най-различни кредити, които да покрият времевата и физическата разлика между етапите на производство, доставка на стоките и разплащане.

Намалената конкурентоспособност на българските фирми и недостигът на финансови ресурси за осъществяване на производствената им дейност се оказват сериозни проблеми, които стоят пред цялата ни икономика. От тяхното успешно разрешаване зависи до голяма степен бъдещето на страната ни. В тези условия възниква необходимостта от развитието на един специален вид застраховане в България. Той може сериозно да подобри положението на българските производители, като даде необходимата сигурност и спокойствие при извършване на тяхната дейност. Затова обекта на изследване ще бъде кредитното застраховане и неговите форми на проявление.

Основната цел на настоящето изложение е да покаже необходимостта от кредитното застраховане в България и да даде насоките за неговото развитие. Постигането на целта минава през решаването на някои важни задачи:

- ◆ Изследване на историческото развитие на кредитното застраховане в световен мащаб. Необходимо е да се покажат грешките съпътствали развитието на този вид застраховане от древността до наши дни. Тези грешки не бива да бъдат повтаряни, защото ще доведат до сериозни икономически последици.

- ◆ Очертаване полето на действие на кредитните застрахователи. Точното определяне на груповата принадлежност на кредитното застраховане има не само теоретическо, но и важно практическо значение.

От него зависи, как и от кого може да се прилага то.

- ◆ Изследване на основните рискове покривани от кредитното застраховане. Необходимо е да се покаже мястото, което заема държавата като институция при решаване на възникнали проблеми във връзка с международната търговия.

- ◆ Изясняване на основните видове и форми за прилагане на кредитното застраховане. На тази основа могат да се изградят конкретни кредитни застраховки.

- ◆ Създаване на модел за изграждане на тарифи по конкретни кредитни застраховки.

Успешното решаване на поставените задачи ще улесни застрахователите в България при предлагането на кредитни застраховки. То ще им помогне да изградят своите общи условия и тарифи. Ползата от това начинание ще се изрази не само като увеличаване на премийния приход на застрахователите от развитието на един сравнително нов за българския застрахователен пазар бизнес. Тя ще бъде усетена от цялото общество. Стабилността, която кредитното застраховане дава, води до повишаване на производството, а от там и до икономически растеж. Той от своя страна е предпоставка за повишаване стандарта и качеството на живот у нас.

Настоящото изложение не претендира за всеобхватност. Задачи като: изследване на риска при конкретни кредитни сделки и създаване на конкретни застрахователни тарифи, следва да се решават от самите застрахователи. Невъзможно е в едно изложение да бъдат представени всички видове кредитни застраховки и изградени техните тарифи. Това не пречи да се дадат основните насоки и изградят примерни модели, които да послужат като база за развитието на кредитното застраховане у нас. Така основната цел на изложението ще бъде постигната и неговите задачи ще бъдат решени.



## ГЛАВА ПЪРВА

### ИСТОРИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И СЪЩНОСТ НА КРЕДИТОЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ОТНОШЕНИЯ

#### 1. Исторически очерк на кредитното застраховане

##### 1.1 Предпоставки за възникване на кредитното застраховане

Формите на икономическо мислене на хората винаги са свързани с условията на живота в определен период от време. Това се разбира, когато степента на развитие на съвместния живот се съпостави с решенията, които хората са намерили, за да устоят на борбата за съществуване и едновременно с това да се запасят. Така се изразява една съществена черта на човешкият характер, а именно, че винаги се търсят подходящи мерки рискът съпровождащ „борбата за съществуване” да бъде ограничен или по възможност напълно отстранен. Първоначално много малки групи от индивиди се изправят един срещу друг. Тяхното икономическо мислене е насочено към оцеляването и складирането на запаси за покриване на бъдещи собствени жизнени нужди. Доколкото не можели да осигурят препитанието си от собствено производство, дотолкова те разчитали единствено на обменна търговия със своите съседи. Така натуралният стокообмен се явява първоначалната и най-примитивна форма на всички създадени от човека стопански системи. Самата обменна търговия обаче крие в себе си един съществен риск. Той се състои в това, че трудно могат да се намерят равностойни партньори за постигане на пълно изравняване на стойността на обменяните от двете страни стоки. Този недостатък лежи в основата на откриването на парите. Именно признаването на единството на стойността доведе до модерната търговия, в която един срещу друг стоят купувач притежаващ собствени или заети пари и продавач притежаващ някаква стока. Откритието на парите предизвиква верижна реакция от нови открития в областта на икономическото развитие. Всички те са насочени към една единствена цел, а именно да развият по-нататък съдържащата се вече в

парите кредитна идея. Чрез изграждането на всякакъв вид кредитни системи се постига подобряване и укрепване на икономическото присъствие на хората, както и повишаване на техният жизнен стандарт. От изграждането на ефективни кредитни системи произлиза и един мощен тласък към разширяване на стопанската дейност при осигуряване на същите жизнени потребности. Скокът от единичното към груповото и накрая към общественото икономическо мислене е направен, а с това бе открит пътят към модерното стопанство. Постигането на баланс между търсенето и предлагането с помощта на изграждането на различни кредитни системи доведе до чувствително подобряване и укрепване на условията на живот. Осигуряването на човека, както и загрижеността за неговото бъдеще доведоха до предварително планиране на неговата обезпеченост.

Развитието на банковото дело играе особена роля за създаване на модерното стопанство. Банките се явяват посредници между онези, които предоставят парите си и онези, които търсят пари на заем. Следователно банките са същевременно длъжници и кредитори. Те отпускат натрупаните при тях авоари на такива стопански единици, които преследвайки целите си водят до развитие на обществото. Изграждането на модерно банковото дело обаче е само един пример. Това е така, защото във всяка една от структурите на стопанството е характерно отпускането на различни видове кредит. Те доставят необходимото количество гориво за икономическия двигател, като му дават възможност да работи рационално и продуктивно. Затова кредита е наричан „елексир на живота” за икономиката. Няма отрасъл в промишлеността, търговията и селското стопанство, който би могъл да се откаже от посредничеството на кредита. Това предполага непрекъснатото въвеждане на нови видове кредит, които да задоволят всяка една празнота в потребностите на хората.

Чрез кредита отделната стопанска съдба се смекчава посредством създаване на съвкупност с по-голям икономически потенциал. Наблюдението показва обаче, че всеки кредит, без значение по каква причина и в каква форма се отпуска, крие в себе си собствен риск. Това е рискът от неплатежоспособност на длъжника. Ако очакваните средства не бъдат върнати след края на кредитния срок, то в делата на кредитора може

да настъпи безпорядък, както и да се застраши неговото икономическо съществуване. Именно затова развитието на кредитното стопанство е съпроводено от най-различни опити да се намали този риск. Осигуряването на кредитите не е само проблем на практиката в отделния случай. То има важно психологическо значение с оглед цялостното поведение на търговското съсловие при планиране на дейността.

Като обозначение на кредита започват да се предлагат лични поръчителства и/или зложни права върху движими и недвижими имуществени ценности. Следователно при неплатежоспособност на длъжника други лица трябва да изплатят заема или да бъдат отчуждени определени оставени в залог имуществени ценности. Тези обезпечителни средства могат, както да бъдат необходими и полезни, така и не винаги да водят до крайната цел. При поръчителството пълният дълг на кредитополучателя се поема от друго лице, което може да застраши неговото икономическо съществуване или поне да го забави в икономическото му развитие. При залог на вещь или ипотека винаги остава един въпрос за всеки отделен случай. Той се състои в това, дали подходящи за залог обекти са на разположение на търсещия кредит.

Затова с разширяването и развитието на кредитното стопанство е нормално да се потърси един по-резултатен начин за намаляване на лежащите в кредитните сделки рискове. Такова средство е застраховането на кредита, където чрез обединяване на множество еднакво застрашени кредитни сделки се търси изравняване на риска. Кредитното застраховане предоставя в служба на кредитната икономиката значителните по размер гаранционни средства на застрахователите. То дава стабилност на стопанското развитие, укрепване и разширяване на икономиката. Не на последно място кредитното застраховане дава възможност за разпределение на големите рискове и смекчаване на тяхното действие чрез световното презастраховане.

## 1.2. Развитие на кредитното застраховане на частнособственическо равнище

Връзката между развитието на кредита и развитието на застраховането не е само логическа. Тя съществува и в исторически план.

Още в античността древните гърци и римляни са открили интересна форма за защита на корабособствениците. Закрила е предоставяна, както на самият плавателен съд, така и на стоките превозвани с него. Това е така нареченият „морски заем”. Според неговите правила се отпуснал заем на собственика на кораба и на собственика на превозваната стока, равен на стойността на имуществото. Това се явява своего рода кредитна операция. Връщането на кредита обаче зависело от удачното пристигане на кораба и превозваната стока. За тази услуга длъжникът връщал на кредитодателя освен главницата по заема и една значителна по размер сума, която надвишавала средния лихвен процент. Първият исторически запис на такава финансова операция датира от IV век преди н.е. и идва от Гърция. Заем от 3000 драхми е бил отпуснат за плаване от Атина до Босфора и обратно. В случай на успешно завръщане на кредитодателя трябвало да бъдат върнати 3675 драхми, а ако плаването е осъществено в лоши метеорологични условия 3900 драхми<sup>1</sup>.

Тази повишена сума на дълга достигала до 35% от главницата. Това просъществувало до XIII век, когато византийският император Юстиниан въвежда максимална ставка в размер на 12% от дълга. Повишеният процент на лихвата се явявал награда за кредитодателя за поетата от него отговорност. В случай на неудачна морска експедиция, когато корабът потъвал или е бил ограбван, длъжникът се освобождавал от задължението да връща заема. Така, операцията съдържа елементи от застраховането, като повишения лихвен процент е играл ролята на застрахователна премия.

Заеми от този тип са се използвали за защита на корабособствениците и търговците чак до 1230 год. Тогава римският папа Григорий IX забранява лихварството, като неподобаваща на християнския морал дейност<sup>2</sup>. След

---

<sup>1</sup> Saymanski, Zdzislaw. Wiadomosci ubezpieczeniowe. 1975, № 7, с. 5.

<sup>2</sup> Stein, Pierre. Religia I ekonomia. Warszawa, 1989, с. 176.

тази забрана „морският заем” бил заменен от договори за фиктивна покупко-продажба. Първият запис на такъв договор датира от 1234 година. Според условията по него кредиторът фиктивно закупувал стоката, която можело да пострада при пътуването. Приемало се заплащането да се отложи до завръщането на стоката. Допълнително се подписвал договор, според който успешното пристигане на стоката анулира предходния договор, без да настъпят никакви финансови последици за двете страни. Изплащането на необходимата за покупката сума ставало само при неуспешно пътуване, тоест когато фиктивно купената стока е повредена или унищожена. Възнаграждението на купувача за поетата от него отговорност се заплащало предварително. То се изчислявало като отделно установена квота, а не под формата на увеличен лихвен процент за дадения кредит. Операцията на фиктивната покупко-продажба приема все по-изразен застрахователен характер.

Оценявайки историческите начала на застраховането, които са в тясна връзка с кредитните операции в древността дава основания на немският изследовател Бернхард Блау да каже, че „кредитът е майка на застраховането”<sup>3</sup>.

Чрез условията по „морски заем” и фиктивните покупко-продажби се формират началните юридически норми на кредитното застраховане. Един от първите известни документи, който съдържа правила и норми за възникващите застрахователни отношения е „Guidon de la Mer”. Той съдържа в себе си средновековните норми и обичаи на норвежките моряци от 1584 година. В този документ се отделя главна роля на застрахователите в организацията на морските превози. Отделно място в него заемат методите за обезпечаване на кредиторите в случай на неочаквано изчезване или преселване в друго населено място на длъжниците<sup>4</sup>.

Появата на заченки на класическото кредитно застраховане се свързва с най-развитата по онова време държава Англия. В своя труд от 1697 „An Essan upon Proekts” известният повече като автор на „Робинзон Крузо” Даниел Дефо говори за ипотечното застраховане<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> Blau, Bernhard. Bedeutung der Sachlebensversicherung für den Realkredit. Wien und Leipzig, 1927, с. 68.

<sup>4</sup> Zocher, Herbert. Kreditrisico und Versicherung. 1985, № 3, с. 218.

<sup>5</sup> Пак там, с. 219.

Неаполитанският лекар и икономист Лоренцо Тонти, през 1650 год. предоставя на кардинала Мазарини план за обезпечаване на дългосрочните заеми с помощта на животозастраховането на кредиторите. Този вид застраховане, построен на кредитна основа се е развивал в много европейски държави.

Идеята за обвързването на дългосрочният кредит със застраховането на живота обаче възниква по-рано. Това става в Италия. Там през XV век се развивало „брачното застраховане“ при еднократно внасяне на застрахователната премия. Като застрахователи се явявали така наречените народни банки, организирани от църковния клир. При този вид застраховане бащите на момичета при тяхното раждане внасяли определена сума, върху която банката в течение на много години не начислявала никаква лихва. Само при омъжване на застрахованата, банката изплащала като зестра застрахователна сума в размер десет пъти по-голям от първоначално направената вноска. В случай на смърт на застрахованото момиче или ако то не се омъжи до определена възраст отпадали всякакви по-нататъшни задължения на банката. Опити за въвеждане на такъв вид застраховане са правени и в други европейски страни. Това обаче било съпроводено с опорочаване на първоначалната идея. Този вид застраховане се трансформирал в операция с криминален характер. Застраховали се избрани личности, които много често след това са ставали жертви на умишлени действия на заинтересовани лица.

Поради тази причина през 1559 г. било забранено провеждането на такъв тип операции в Генуа. Малко по-късно през 1570 г. същото било сторено и в Антверпен със заповед на крал Филип II-ри. Тези забрани били последвани и в други държави.

Широкомащабното развитие на кредитното застраховане е свързано с така наречения период на английското „южно морско оживление“ - 1710-1720 година. На база рязкото увеличаване на морските комуникации са се появили много английски фирми, които търгували с дялове на участие в съмнителни чужди морски проекти. Това довело до множество фалити на участниците. Тогава се направил опит да се въведе застраховане срещу загуби от участия във външноикономически операции. Този опит обаче се

оказал неуспешен.

Подобно на кредитното застраховане възникнало първоначално в сферата на морският транспорт, се появява и кредитно застраховане свързано с живота на хората. Такава форма на застрахователна защита се е практикувала по отношение на тогавашните заможни хора и короновани глави.

Войната продължила от 1756 до 1762 година и обхванала голяма част от Европа влошила чувствително икономическото положение на страните участнички в нея. Това с особена сила се отнасяло за Прусия. Тогава предприемач на име Мозес Менделсон предложил на пруския крал Фридрих II-ри кредит, като обезпечението по него се гарантирало чрез застраховане живота на краля

Английският крал Джордж IV (1762-1830) е бил известен със своята огромна задлъжнялост. Той давал гаранции на своите кредитори, чрез високо застраховане на живота си.

Оказало се обаче, че не винаги застраховката на живота можела да гарантира дадените кредити. В много случаи застрахователите отказвали по различни причини да изплатят високата застрахователна сума на кредиторите на починалия длъжник. Това накарало известния математик Ернст Вилхелм Арнолд да основе през 1827 г. дружество за взаимно застраховане на живота известно под името „Готска банка”. Дружеството застраховало отговорността на длъжника пред кредитодателя в случай на смърт на първия<sup>6</sup>.

Очакваното бързо развитие на този вид застраховане не се състояло. Причините за това се криели в неразбирането на необходимостта от такова обезпечаване, трудностите съпровождащи калкулацията на застрахователните премии, незначителните възможности за презастраховане и т.н. На база на това немският математик Йохан Бюш прави твърде песимистичен извод за развитието на кредитното застраховане. Той казва, че поради големите загуби и лоши задължения в търговията, създаването на кредитно-застрахователни дружества, които да работят ефективно и стабилно, може завинаги да остане в сферата на

---

<sup>6</sup> Heilmann, Wolf – Rudiger. Wersicherungswirtschaft. 1993, № 4, с. 241.

добрите пожелания<sup>7</sup>. Въпреки наложилото се негативно отношение, практически опити на полето на кредитното застраховане продължават. Във Франция през 1848 година една от най-старите парижки банкови къщи „Mallet & Cie” основава дружеството „Union de commerce”. То вследствие на политическите и икономическите трудности през 1848 г. има необичайно благоприятен старт. Още първата делова година му донася премиен приход от 62 млн. франка. Това било огромна сума за онова време. Този успех дава импулс за изграждането на още две подобни дружества.

Първоначалните постижения обаче не могли да бъдат задържани. Разделителната линия между кредитно застраховане и банково дело още не била очертана. Застрахователите не се ограничавали в своята дейност, а имали амбицията да работят и като банкова институция. Те кредитирали фирмите, за които същевременно поемали гаранции. Пагубното прелитане на застрахователни и банкови функции довело до изкривяване на съществените цели на кредитните застрахователи. Новосъздадените застрахователни предприятия отново изпаднали в затруднено положение, което довело до прекратяване на тяхната дейност. Все пак неуспехът, който бил скъпо заплатен води до разбирането, че задачите на кредитните застрахователи и банките лежат в различни области и трябва да бъдат разделени една от друга.

Междувременно в Англия също се появява интерес към кредитното застраховане. Английските търговци са обезпокоени от кризисните цени през 1890 година, предизвикани от финансови затруднения в Австралия и започнали да търсят по-настойтелно застрахователна защита за кредитите. Във връзка с това в Лондон се образуват няколко кредитно-застрахователни дружества. Те обаче са така неблагоприятни да приемат по пътя на антиселекцията само „съмнителни сделки”, с което се отказват от застрахователно-техническо изравняване на риска на широка основа. Освен това те покривали цялата щета, като с действията си допринесли за нехайство от страна на застрахованите към съдбата на кредитните им сделки.

Както грешките от преплитането на кредитно-застрахователната с

---

<sup>7</sup> Клапків, М. Кредитно-страховий Альянс. Тернопіль, 1995, с. 10.



банковата дейност във Франция, така и грешките във връзка с антиселекцията и неучастието на застрахованите в разпределението на щетите в Англия, били заплатени скъпо от младите застрахователни предприятия. Дружествата избегнали тези грешки също не могли да се задържат на пазара.

Неудачната практика на кредитните застрахователи през XIX век намира отражение в икономическия речник на Мауерс, издаден през 1895 година. В него е дадена песимистична оценка не само на изминатия път, но и на перспективите за развитие. Историята на развитието на кредитното застраховане през 19 век е история на фалитите на застрахователните дружества. Оттам е произлязла и фразата, че „историята на застраховането на неплатежоспособността е история на самата неплатежоспособност”.

Тези неуспехи обаче показали пътя за развитие на кредитното застраховане. Така през 1903 год. на базата на досегашния опит и новите сведения в Англия се създава едно ново дружество за застраховане на кредита. То се основава на базата на модерни принципи. Те се градят преди всичко на правилната селекция. Вече отпада правото на застрахованите да подбират рисковете и сделките, които да включат в отговорност на застрахователя. Въвежда се и личното участие на застрахованите в покриването на щетите. Всичко това довело до ефективна работа на застрахователите и до успешно съвместяване на интересите на страните по застрахователното правоотношение. Тези принципи се възприемат и усъвършенстват най-напред в САЩ, а след това в Германия и други европейски страни. Модифицирането на застрахователните условия в посока нагаждане към потребностите на европейските икономики и по-специално към икономиката на Германия води до създаването на така нареченият английско-хамбургски модел за кредитно застраховане. Тази система получава името „Excess-bad-debts-Versicherung” и е призната от специалистите като първо стъпало на класическото кредитно застраховане. Прилагането ѝ допринася за повишаване стабилността на кредитните застрахователи. Съществено нововъдение в нея е задължението на застрахованите да застраховат целия си кредитен оборот. Това води до съществено смекчаване влиянието на рисковете свързани със селекцията.

Първата световна война забавя по-нататъшното развитие, но в сферата на кредитното застраховане вече са настъпили позитивни и както показва историята необратими събития. Още по време на войната се усеща загриженост за възстановяване на нормалните търговски взаимоотношения между европейските страни. Съществена роля била отредена на кредитното застраховане. Така през месец септември 1917 година в Берлин е регистрирано кредитно застрахователно дружество „Hermes Kreditversicherung-AG”. Негови учредители са Мюнхенското презастрахователно дружество и застрахователната компания „Алианц”. Шест месеца по-късно същата стъпка е предприета и в Англия. През март 1918 г. в търговския регистър е вписано „Trade Indemnity Company”, като специално дружество за кредитно застраховане със седалище Лондон.

След приключване на войната и нормализиране на икономическите отношения, английският и немският опит е възприет и от други европейски държави. Последователно се изграждат специални застрахователни компании за застраховането на кредита във Франция, Холандия, Швеция, Италия, Испания и Чехословакия.

Световната стопанска криза в края на 20-те години на ХХ-ти век води до фалити на някои новоучредени кредитозастрахователни компании. Други обаче, като основаното през 1927 френско дружество „Societe Francaise d'Assurance pour Favoriser le Credit” благодарение на добрата си презастрахователна програма, не само че оцеляват, но и се утвърждават на пазара. Скъпо изкупения и този път опит, прави добра услуга за бъдещето развитие на кредитно-застрахователната идея в целия свят.

Втората световна война само временно забавя възходящото развитие на кредитното застраховане. Нарасналото преплитане на икономиките в световен мащаб след войната води до създаване на нови кредитно-застрахователни дружества в европейски и презокеански страни. Това допринася за развитие на международно сътрудничество на широка основа.

Премайнавайки през столетия на развитие се формира съвременната теория и практика на кредитното застраховане. Сега то се явява важен свързващ елемент между кредитната и застрахователната система.

### **1.3. Интеграционни процеси на кредитно-застрахователния пазар и съдействието на държавите при решаване на възникналите проблеми**

Стремителното развитие на застраховането на кредити поражда редица проблеми не само от местен, но и от международен характер. Назрява необходимостта от обмен на опит в световен мащаб. Такава роля първоначално изпълняват международните конференции. Първата от тях е проведена през месец декември 1926 година в Лондон, като участници в нея са кредитно-застрахователни компании от Великобритания, Германия, Франция, Италия, Норвегия, Белгия, Холандия, Швеция, Швейцария, Дания, Полша, Чехословакия, Австрия и Аржентина. Основната тема на конференцията е „Кредитното застраховане и банките”. Там били обсъдени възможностите за създаване на международна система за коопериране на застрахователните дружества. Две години по-късно през 1928 година в Париж се провежда втора подобна конференция. В резултата на това по-старите кредитно-застрахователни компании се обединяват с новосъздадени такива в „Международна кредитозастрахователна асоциация” (International Credit Insurance Association). Основатели на асоциацията са водещи за онова време компании като: Trade Indemnity; „L’Urbanie”, „Hermes”, „Kompas”, „Svenska Kreditforsakrings A.G.”; „Nederlandsche Creditverzekering-Maatschappij”, „Eidgenossische Versicherungs A.G”, „La Buenos-Aires; „Compania Argentina de seguros”, „National Surety” и др. Обединението се състояло от действителни и асоциирани членове. Първите са тези дружества, които непосредствено извършвали кредитно-застрахователни сделки, а като асоциирани се приемали дружества, имащи друг интерес от членството<sup>8</sup>. Целта на обединението е: да се грижи за оживения обмен на идеи чрез координация на научноизследователската дейност; да поощрява кредитно-застрахователната мисъл в европейските и презокеански страни; да помага при определяне размера на тарифните ставки; да изгради добри връзки със световното презастраховане. Много важно значение асоциацията отделяла на мерките за борба с конкурентите, невлизаци в нея. Това обединение просъществувало до 1939 г. След кратко прекъсване по време

---

<sup>8</sup> Sclesinger, Georg. Kreditversicherung. T.48, Wien und Leipzig, 1929, с. 105.

на Втората световна война, международните връзки в тази област били обновени. През 1946 г. в Цюрих е основана „Международна асоциация по застраховането на кредити”, която се явява наследник на обединението от 1928 г. Вниманието на тази асоциация е съсредоточено върху организирането на информационен обмен между участниците упражняващи застраховане на краткосрочни кредитни сделки<sup>9</sup>. Приемането на нов член в организацията е свързано с редица трудности. Всеки кандидат трябва да има поне три препоръки от пълноправни членове на асоциацията. В началото членство може да получи такова дружество, което се занимава само със застраховане на кредити. С течение на времето това условие отпада и в резултат членство в асоциацията може да получи и застраховател, работещ паралелно и по друг вид застраховане<sup>10</sup>.

След Първата световна война кредитното застраховане навлиза в нов етап на развитие. Неговите цели се пренасочват предимно в сферата на експортната търговия. Държавата като институция постепенно осъзнава ролята си в този процес.

Първата стъпка към установяване на държавно регулиране е направена от английското правителство. Още през 1917 година в Англия се предлага механизъм за обезпечаване на чуждестранното кредитиране. Създаденият през 1919 година департамент по застраховане на експортните кредити „Export Credits Guarantee Department” авансира английския износ, а от 1921 година дава и гаранции за кредитното обезпечение на фирмите износители.

Съществуват най-малко три основни причини, които карат правителствата да се намесят в застраховането на кредитите. Първата от тях е възникналата необходимост от провеждане на дългосрочна кредитна политика. Като втора причина специалистите изтъкват стремежа към обвързване преимуществата на застраховането с други видове държавни механизми за подпомагане на експорта. Не на последно място стои и необходимостта от сигурна гаранция при така наречените политически рискове, която само държавата може да даде. Всичко това допринася за

---

<sup>9</sup> Финансово-кредитный словарь. Т.2, Москва, 1986, с. 190-191.

<sup>10</sup> Stanislaw, Weichert. Wiadomosci ubezpieczeniowe. 1970, № 12, с. 10-15.

засилване участието на държавата в процеса на гарантиране на износа. Английският пример е последван най-напред в Германия през 1926 г., а след това и в много други европейски и презокеански страни

С приетия на 14 май 1998 г. Закон за експортното застраховане България също се включи в този процес. На създадената Българска агенция за експортно застраховане (БАЕЗ) държавата постави за цел:

- осъществяване на националната стратегия в областта на външнотърговския обмен;

- повишаване конкурентоспособността на износа на български стоки и услуги на международните пазари<sup>11</sup>.

Намесата на държавите в регулирането на застрахователно-кредитните отношения не само, че не забавя, а напротив ускорява развитието на кредитното застраховане. В резултат на контактите осъществявани между отделните държавни институции за застраховане на кредити през 1934 г. е създадена друга международна организация на кредитозастрахователите. Тя е известна като „Бернска уния”, поради факта, че започнала да функционира в Берн под името „Международни връзки на застрахователите за регулирането на кредитите”. В момента нейното седалище се намира в Париж и за разлика от предната организация, обединява основно застрахователи имащи държавен статут или изпълняващи ролята на пълномощници на държавата. Като основна задача „Бернската уния” си поставя да установява контакти, обмяна на опит и информация, а също така и разработване на теоретичните и практически въпроси, свързани със застраховането на дългосрочните кредити. Тя се представлява от секретариат, който разпространява информация за просрочените кредити, задлъжнялостта на вносителите и координира политиката на членовете си с цел избягване на взаимна конкуренция. През 1957 година уставът на Унията е изменен и тя получава наименованието, „Международен съюз на застрахователите на кредити”, а от 1980 година и досегашното си официално название „Международен съюз на застрахователите на кредити и инвестиции”. Новоприетият устав разширява задачите по анализиране на теоретичните и практически проблеми на

---

<sup>11</sup> Закон за експортно застраховане, ДВ, бр. 61, 1998 г.

експортното кредитно застраховане. Унията съдейства за обмяна на информация относно финансовото състояние на вносителите на кредит. Тя приема формата, вида и съдържанието на застрахователните полици и придружаващите ги документи. Основен проблем е определянето на максималните срокове за предоставяне на застрахователна защита. В момента е възприет принципът на максимално петгодишно застраховане на експортните кредити. Решенията на Унията имат само препоръчителен характер и не са задължителни за изпълнение. Трябва да се знае обаче, че всеки един член на „Бернската уния“ е длъжен да уведоми нейния секретариат, в случай че възнамерява да сключи застраховка при условия, различни от общо приетите.

От 1999 г. Българската агенция за експортно застраховане е член на групата на новосъздадените агенции за застраховане на кредити към „Бернската уния“.

Отделен координационен център по политиката на застраховането на кредитите в Източна Европа е Организацията за стопанско развитие и сътрудничество. Тя обхваща повечето от бившите посткомунистически страни и има големи възможности за съвместна реализация на кредитно-застрахователната идея.

Добри резултати в тази насока е постигнала „Групата по координация в политиката на застраховането на кредити“, която възниква през 1960 година като институция на „Европейското икономическо сътрудничество“. В своите действия групата се ръководи и опира на условията и препоръките дадени от „Бернската уния“. Тази „Група“ дава определение за така наречения политически риск, класифицира страните според техния кредитен риск, препоръчва максимална граница на застрахователна закрила, изготвя система от тарифи и други елементи имащи значение за доброто функциониране на кредитното застраховане.

Твърдата позиция, както в теорията, така и в практиката, че застраховането на кредити е специфична област на застрахователната дейност и трябва да бъде упражнявано само от специални кредитозастрахователни дружества, в последните години претърпя промени. Глобализацията и повишаването на изискванията относно

обезпечаване надеждността на операциите по застраховането на кредити, създаде възможност за участие и на други застрахователи, работещи паралелно и по друг вид застраховане. Това предизвика и премахване на някои ограничения, които налагаха законодателствата на отделни страни. Добър пример е отменянето през 1990 година от немския законодател изискването за разделяне на кредитното застраховане от всички останали видове застраховане. От друга страна, отчитайки сложността за определяне големината на кредитния риск, се наблюдава тенденция към създаване на тясноспециализирани застрахователни дружества. Това дава възможност на застрахователя да концентрира своите усилия и не на последно място да води добра и ефективна презастрахователна политика.

## **2. Икономическа същност и форми на кредитното застраховане**

### **2.1. Същност и обезпечение на кредитите**

Думата кредит произлиза от латинското „credere” (вярвам, доверявам се) и означава, че този, който предоставя кредит на някого, му подарява своето доверие. Отнесено към икономическото поле, където редовно се касае за изравняване на стойността при даване и вземане на материални блага, че кредиторът влага доверието си в кредитополучателя. Той вярва, че ще получи от длъжника си съответното насрещно плащане, договорено в кредитното споразумение, в точно определен по-късен момент и напълно. Кредитът обаче не бива да се отъждествява напълно с доверието. То е само необходимото условие за възникване на кредитната сделка, без да характеризира икономическата му същност. Ако се изхожда само от тази гледна точка ще се игнорират икономическите характеристики на кредита за сметка на субективната преценка на участниците в него. Както застраховането, така и кредитът е самостоятелна икономическа категория. Той отразява проявлението на специфично явление с определено място и роля в икономиката. В основата на неговата същност е кредитното движение на стойността. Той е преди всичко категория на обръщението. Всички кредитни сделки са възмездни и се опират на еквивалентност в отношенията

между продавача и купувача на кредита. Съществено отличаващият го признак е наличието на разкъсване във времето между предоставяне и издължаване .

Определението за кредит, дадено в наредба № 7 на БНБ гласи: „Кредит е всяко вземане, възникнало в резултат на договор за банков кредит, кредитна линия , придобиване или приемане, гарантиране или приемане на менително поръчителство, джиросване на менителници, записи на заповед или други ценни книжа. Предоставяне на кредитни улеснения под формата на разсрочване или отсрочване, удължаване на гратисния период, предоставяне на привилегирован лихвен процент и други подобни, както и откриване на акредитиви, отпускане на овърдрафт по банкова сметка и всички останали вземания, независимо от използвания финансов инструмент”<sup>12</sup>.

От казаното дотук следва, че основните характеристики на една кредитна сделка са :

- субективна преценка и предоставяне на доверие ;
- форма на движение на стойността, характеризирани от разделяне във времето на предоставянето на кредита и неговото връщане ;
- еквивалентност в отношенията кредитор - длъжник, изразена чрез две отделени и обособени във времето действия: кредитиране и издължаване .

От третата характеристика, става ясно, че е налице отлагане плащането на дълга в бъдещето. Това поражда възможността за разкъсване на еквивалентността в отношенията между участниците в кредитната сделка. Възможно е предоставеното доверие да бъде нарушено по обективни или субективни причини. Ето защо се появява необходимост от обезпечение, което да гарантира на кредитора добросъвестното издължаване от страна на неговия длъжник. Разбира се необходими са и съответните специфични органи и институции, които на базата на законова регламентация, да управляват и контролират кредитното движение на стойността и породените заемни отношения.

Познати са различни форми на обезпечение на кредитите. Те зависят

---

<sup>12</sup> Наредба № 7 на БНБ, т. 5.



от:

- вида на кредита;
- неговата величина;
- юридическия статус на длъжника и евентуалните му гаранти;
- финансовото състояние на длъжника;
- кредитната биография на длъжника и т.н.

Обезпечаването на кредитите може да има материален или юридически характер. Материалното обезпечение се основава в предоставяне на кредитора от длъжника на залог под формата на: парични суми; ценни книжа; ценни предмети; движими вещи; ипотека на недвижимо имущество и т.н.

Юридическото обезпечение се състои в поемане на задължение във връзка с кредита от страна на трето лице или съществуване на привилегировано правово състояние при издължаване на кредита пред други евентуални кредитори.

Безспорно обезпечаването на кредитите е необходимо условие за развитие на кредитното стопанство. То обаче е свързано с някои трудности, които често се оказват непреодолими за кредитополучателите. При залог на вещь или ипотека винаги остава открит въпроса - дали подходящи за целта обекти са на разположение на търсеция кредит. Поръчителството от страна на трети лица може в определен момент да застраши тяхното икономическо съществуване или поне да ги забави в икономическото им развитие.

Затова е нормално да се потърси по-резултатен начин за намаляване на лежащите в кредитните сделки рискове. Такъв може да бъде застраховането на кредита където чрез обединяване в една съвкупност на множество еднакво застрашени кредитни сделки да се търси изравняване на риска.

## **2.2. Същност на кредитното застраховане**

Всяка кредитна сделка поражда задължение на кредитополучателя да върне дълга си и право на кредитора да изисква неговото издължаване по предварително съгласуван план. Пълното или частично неизпълнение на

горепосоченото от страна на длъжника води до щети за кредитора, които могат да застрашат неговото финансово положение. Именно тези щети са обект на застраховане с цел защита имуществените интереси на кредитодателя. По този начин основният за всяка кредитна операция риск се проявява материално чрез не връщане на дълга, а правно чрез неизпълнение на задълженията. Очевидно той се различава коренно от типичните рискове, които формират полето на действие, както на личното така и на имущественото застраховане. Това означава, че и самото кредитно застраховане също има някои особености, които го различават от другите клонове на застраховането. Така още в началото на двадесети век професор А. Манес, изхождайки от възприетата по това време класификация, разглежда кредитното застраховане като развиваща се форма застраховане на щети. Едновременно с това, като има предвид особеният правен аспект на този вид застраховане, той го определя като застраховане на задължения<sup>13</sup>.

Проблемът за определяне същността на кредитното застраховане и изваждането му от групата на традиционните имуществени застраховки ангажира вниманието и на немския учен Хенрих. Той акцентира върху факта, че по това време кредитното застраховане основно се е свързвало с обслужване на търговски операции и затова го нарича, „Застраховане срещу търговски щети“.

Утвърждаването на класическата „Щутгартска система“ води до определянето на кредитното застраховане, като застраховане на щети от неизпълнени задължения, тоест на отговорности<sup>14</sup>.

Точното определяне на груповата принадлежност на кредитното застраховане има не само теоретическо, но и важно практическо значение. От него зависи:

- правото за прилагането му;
- размера на минимално изискуемият капитал на застрахователното дружество, занимаващо се с кредитно застраховане;
- вида и начина на образуване на застрахователните резерви;

---

<sup>13</sup> Manes, A. Versicherungswesen. T. 1, 1909, с. 9.

<sup>14</sup> Herich. Die Stuttgarter Kreditversicherung. Stuttgart, 1911, с. 28.

- начина за определяне платежоспособността на дружеството и т.н.

Както е известно, в България застраховането се разделя в две основни направления – животозастраховане и общо застраховане. Кодексът за застраховането класифицира кредитното застраховане в групата на общото застраховане. Това означава, че то не може да се практикува от животозастрахователи. Тук възниква въпросът - дали застраховките свързани с живота и трудоспособността на кредитополучателите и обвързани в стойностно отношение с определен кредит, могат да се прилагат от животозастрахователите. Мнението на автора е, че не само може, но и трябва тези застраховки да попадат в работното поле на животозастрахователите. Въпреки че са обвързани с определен кредит и защитават интересите на кредиторите, от техническа гледна точка те не са нищо друго освен една животозастраховка с всички характерни за нея особености. Друг е въпросът, ако в отговорност на застрахователя се включат и щети от невръщане на кредита вследствие на безработица и други подобни рискове. Тогава застраховката ще излезе извън нормалното работно поле на животозастрахователите и нейното прилагане ще доведе до чувствително повишаване на вероятността за технически риск.

В нашата страна няколко животозастрахователни дружества прилагат застраховане на кредитополучателите, свързано с техния живот и трудоспособност. Въпреки че законът ясно определя мястото на кредитното застраховане, Комисията за финансов надзор разрешава тази дейност. Това е правилно с оглед на горепосочените аргументи и все пак необходими са някои корекции в Кодекса за застраховането. Върху тази теза може да се възрази, че застраховката на кредитополучателите всъщност е една обикновена застраховка „Живот”. От техническа гледна точка това твърдение наистина е вярно. Погледната от фактическа и юридическа гледна точка обаче, застраховката защитава интересите на кредитора и по този начин се явява класически пример за застраховка на щети от неизпълнени задължения. Това важи с особена сила, в случай че инициатор за нейното сключване е самият кредитор.

В европейските страни кредитното застраховане се причислява в групата на „застраховане на отговорности”. В Германия до 1990 г.

кредитното застраховане дори беше разделено от всички останали видове застраховане. Дотогава застраховки от такъв тип могат да предлагат само специализирани кредитозастрахователни дружества, които същевременно нямат право да развиват друг вид застраховане.

Необходимо условие за настъпване на застрахователен случай е проявата на основният за кредитното застраховане риск от неплатежоспособност на длъжника. В съвременната застрахователна практика застрахователният случай се определя като възникване на отговорност на застрахователя за възникнали за кредитора щети по отделни кредитни операции. За настъпване на неплатежоспособност на длъжника се говори в следните случаи.

- когато е налице явен фалит или съдебният процес за определяне на състоятелност не може да бъде отхвърлен;
- когато е възможно да бъде заведен съдебен иск за обявяване на несъстоятелност;
- когато има извън съдебна договореност за подялба имуществото на длъжника между кредиторите;
- когато принудителното изпълнение на съдебното постановление не доведе до пълното удовлетворяване на кредиторите<sup>15</sup>.

Много специалисти, като първият директор на немското кредитно застрахователно дружество „Хермес“, виждат технико-икономическия генезис на кредитното застраховане в прилагането на комисионна операция. Условие за нейното провеждане е сключването на допълнителен договор, наречен още „делкредере“<sup>16</sup>. Същността на този договор директорът Херцфелдер вижда в наличието на комисионер на определено допълнително възнаграждение, което се явява отплата за носена отговорност, гарантиращ на комитента, че полицата за продадената на кредит стока, ще бъде изкупена в точно определения срок. По този начин сделката „делкредере“ има характер на поличен залог. Това означава, че в случай на неизплащане дълга на акцептант при трата, комисионерът е отговорен пред комитента за изплащане на полагащата му се неустойка. Очевидно цялата тази операция

---

<sup>15</sup> Andrich, Rene. Versicherungswirtschaft. 1989, № 18, с. 1236.

<sup>16</sup> Herzenfelder. Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig, 1906, с. 94.

и последиците от нея плътно се доближават и носят чертите на една застрахователна операция. Делкредерното обезпечение е не само начална форма на кредитното застраховане, то се явява и като субстант на съвременното застраховане на кредити.

Освен по описания дотук начин, материалният интерес на кредитора може да бъде защитен чрез осигуряване на застрахователна закрила над платежоспособността на неговия длъжник. По този начин, широкото разглеждане същността на кредитното застраховане показва, че то се състои от две основни сфери. Едната от тях се изразява чрез непосредствено застраховане на отпуснатите кредити, а другата в застраховане на гаранции за получени кредити. Според мнението на специалистите, това деление има повече технически характер и не е определящо за икономическата същност на породените застрахователни отношения<sup>17</sup>. Все пак пълното разбиране същността на кредитното застраховане изисква определяне механизма на реализация на застрахователните интереси на страните по кредитната сделка във всеки един конкретен случай. Основният признак, по който се извършва делението на кредитното застраховане е коя от страните на отношението „кредитор-длъжник” се явява срещу застрахователя, като инициатор за сключване на застраховката. По друг начин казано, кое от тези лица договаря условията по застраховката и плаща определената застрахователна премия.

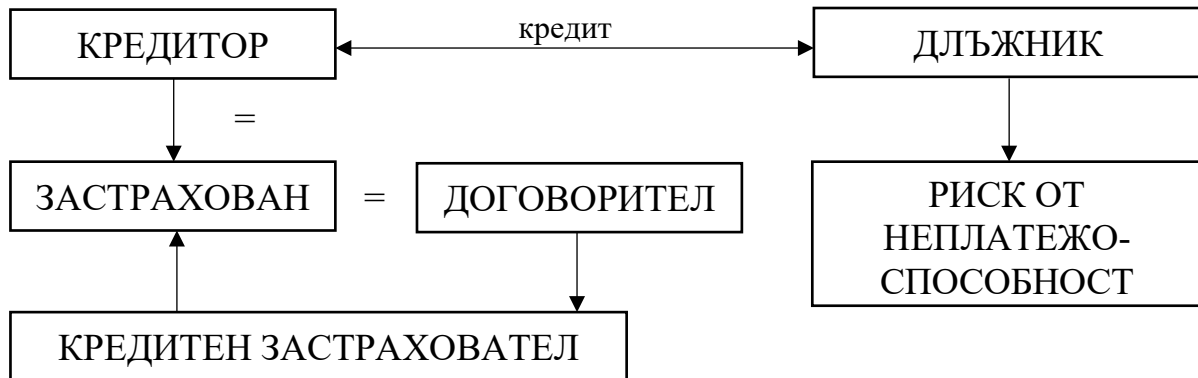
При делкредерната форма на организация на кредитното застраховане, кредиторът винаги изпълнява ролята на договорител на застрахователните условия. Това е класическият случай, в който кредиторът търси застрахователна защита, като за това е готов да плати определената застрахователна премия. Налице е идентичност между договорител и застрахован.

Схематично отношенията, които възникват при делкредерен тип кредитно застраховане, могат да се представят така:

---

<sup>17</sup> Schlesinger, Georg. Цит. съч., с. 87.

Схема на отношенията при делкредерното кредитно застраховане



Отношенията между страните се характеризират с определени черти.

Застрахованият кредитор:

- получава застрахователно обезщетение при възникване на застрахователен случай;
- задължително участва лично в разпределение на щетите;
- застрахова само отпуснатите кредити с обичаен лихвен процент;
- трябва да следи и да информира застрахователя за всички промени и събития, настъпили при неговия длъжник.

Кредитният застраховател:

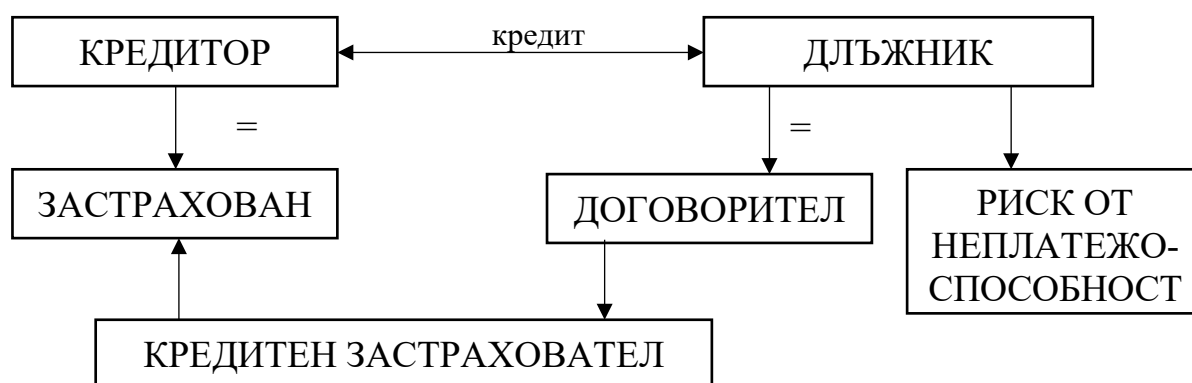
- запазва правото си на лична проверка и самостоятелно взимане на решение относно предлаганите за застраховане кредитни сделки;
- прилага санкции при нарушение от страна на застрахования на застрахователните условия, като намалява размера и дори отказва изплащане на обезщетение;
- получава право на регресен иск спрямо некоректния длъжник;
- изплаща полагащото се обезщетение при настъпване на застрахователен случай.

При другата организационна форма на кредитното застраховане, кредиторът задължава кредитополучателя да обезпечи дълга си чрез сключване на гаранционна застраховка. По този начин инициатор за сключване на застрахователния договор е длъжникът. Въпреки че той заплаща определената застрахователна вноска, застрахователната защита не

е насочена към него. И в този случай застрахован е кредиторът, който е носител на кредитния риск. Оказва се, че гаранционното застраховане е един от видовете застраховане за чужда сметка, които отдавна са познати в специализираната литература<sup>18</sup>.

Схема № 2.

Схема на отношенията при гаранционното кредитно застраховане



От казаното дотук следва, че наименованието „кредитно застраховане” е както видово понятие за цялата работна област на кредитния застраховател, така и определение за един от секторите на неговата дейност. В практиката на много страни термините „застраховане на кредити” и „гарантиране на кредити” се смятат за идентични. Английското финансово законодателство, обаче формално и отчетливо разграничава тези две понятия не само по терминологическо значение, но и по същността им. Например застраховането на стоков кредит се разглежда, като икономически инструмент различаващ се от гарантирането на кредити по това, че се основава на принципа на „най-високо доверие” между страните по застрахователното правоотношение. Така при застраховане на стоков кредит се покриват само тези загуби, които предварително са определени в условията на застраховката. Основната разлика се крие в условието, според което застрахованият се задължава да предоставя на застрахователя всякаква необходима му информация, за да може последният правилно да оцени големината на кредитния риск и да предложи взаимноизгодни

<sup>18</sup> Helczynski. Ubezpieczenie na cudry rachunek. Krakow, 1927.

условия за сключване на застрахователен договор.

При гарантирането на кредити страните съблюдават принципът „опазване на кредитора“. Това означава, че длъжникът трябва предварително и самостоятелно да определи полезността на получения кредит, защото кредиторът във всички случаи ще получи своето вземане.

При застраховането на кредити застрахователят събира информация за длъжника въз основа, на която формира специален архив от данни. Те биват внимателно анализирани, както от него, така и от кредитора. Гаранционния застраховател обикновено не извършва подобна дейност.

Съществена разлика между застраховането и гарантирането на кредити има и в покритието на щетите. При кредитното застраховане застрахователят никога не покрива цялата загуба. Тук е налице лично участие на застрахования кредитор, което понякога достига до 40% от щетите. Характерен белег на гаранцията е, че тя обхваща само случаите разположени под непосредствен контрол на лицата получили гаранция. От друга страна, чрез кредитното застраховане се покриват и загуби, които произлизат от ситуация извън контрола и влиянието на застрахованите лица.

Всяка от тези две форми, делкледерна и гаранционна, задължително трябва да бъде представена чрез конкретни видове застраховки. Техните характеристики трябва да зависят от формите на кредитиране и от условията по отпускане на кредитите. Независимо от организационната форма на извършваните застрахователни операции, икономическата същност на кредитното застраховане остава една, както е една и същността на кредитните операции, които се обслужват в процеса на застраховането. Поради тази причина същността на кредитното застраховане се свежда до възмездяване на възникналите за кредиторите щети от реализиране на основния за този вид застраховане риск - неплатежоспособност на длъжника.

Като изхожда от общата теория на застраховането, Георг Шлесингер дава опростено определение за кредитното застраховане, което гласи: „Кредитното застраховане е стопански механизъм, целта на който е покриване на случайни, оценими, имуществени потребности, които



възникват от реализирането на риска при обезпечение на кредити”<sup>19</sup>.

Дадено по този начин, определението претендира за разкриване същността на цялата съвкупност от различни видове застраховане от този тип и привеждане на техните особеност под общото понятие „кредитно застраховане”.

### **3. Предизвикателствата пред класическото кредитно застраховане**

#### **3.1. Интернет и стоковото кредитно застраховане**

В последните години с развитието на комуникациите светът се превърна в едно голямо село. Глобалната мрежа предлага на застрахователите нови шансове и предизвикателства, на които те са длъжни да отговорят.

Днес кредитните застрахователи могат да използват интернет по три основни начина:

- като медия за подобряване на обслужването и съкращаване на разходите;
- като средство за разпространение на пазара на традиционните кредитни застраховки;
- като средство за предлагане на нови за тях продукти, обслужващи силно нарастващия обем на електронната търговия.

Интернет се използва не само като най-важния комуникационен и информационен източник, а и като добре работещ начин за продажба на стоки и услуги, който чувствително подобрява комуникацията с клиентите и същевременно значително спестява разходите. Глобалната мрежа помага на кредитните застрахователи да доставят на своите клиенти бързо и точно необходимата им информация. Така те спестяват разходи по обслужването на застрахованите, както и разноските свързани с обработката на информацията. Нарастването употребата на интернет ще доведе до повишаване ефикасността при предлагането, продажбата, управлението и разпределението на щетите, което за кредитните застрахователи преди

---

<sup>19</sup> Helczynski. Цит. съч.

всичко означава намалени разходи. Изследванията на тема електронна търговия показват, че повишената употреба на интернет при извършване на икономическа дейност води до понижаване с около 9% на разходите. Тези изводи са валидни и за кредитното застраховане<sup>20</sup>. Сключването на застрахователен договор чрез интернет предлага потенциал за извънредни икономии.

За разпространението на кредитното застраховане по интернет трябва да се преодолеят някои пречки от техническо и управленско естество. Кандидатът за застраховане трябва да предостави точна информация за своите клиенти, стойността на продажбата, срока на договора и т.н. Въз основа на тези данни кредитният застраховател може да определи размера на необходимата застрахователна премия.

В последно време на застрахователните дружества се отдава възможността да работят върху нови и иновативни решения, свързани с растящия обем на Business to Business (B2B) транзакциите по интернет. Нарастването на B2B по интернет е съпътствано с увеличаване стойностите на анонимните транзакции при E-Mail Commerce платформите, което води до рязко повишаване на кредитния риск. Водещите кредитни застрахователи са запознати с това и развиват различни търговски модели за подобряване на качествените и количествени показатели на застрахователната съвкупност.

Кредитните застрахователи обвързват две взаимно принадлежащи си услуги за техните клиенти. Първата от тях е предоставянето на информация за купувача. Огромното количество от информация относно кредитоспособността на фирми от цял свят, помага на кредитните застрахователи при изграждането на техните тарифи. За да подкрепят своите клиенти при мениджмънта на вземанията застрахователите са склонни да предоставят част от тази информация. Втората услуга е покриване на кредитния риск, което предпазва продавача от пропаднало вземане. Тези две услуги могат да се предлагат както заедно, така и отделно. Двата модела на поведение на кредитните застрахователи представят своя собствена стратегия и морал. Възможно е застрахователят, като се позове на своето

---

<sup>20</sup> Sigma 2000, № 5.

информационно предимство, да раздели услугите си, като предложи на своите клиенти информацията отделно от застрахователните продукти. Така той оценява риска и продава кредитен рейтинг на своите клиенти и на E-Commerce платформите. Потенциалните клиенти на кредитния застраховател могат да изберат между закупуването на информационна услуга и пакет от информация и застраховка. Големите фирми с добре изградени кредитни отдели предпочитат да закупят само необходимата им информация. Някои по-малки фирми, притиснати от обстоятелствата на високата цена също решават сами да поемат кредитния риск, като закупуват само информация. Така се оформя един голям пазар на информационни услуги. Този модел на търговия не е непременно свързан с интернет и най-добре кореспондира с предлагането на други услуги за облекчаване кредитните отдели на фирмите, като например фактуриране и инкасо.

При втория модел информацията и покриването на риска не са разделени, а се предлагат заедно. Тук застрахователят осигурява покритие на цялата E-Commerce платформа, с която той е в делови отношения. Всички транзакции на застрахованата платформа са покрити. Това наподобява традиционното кредитно застраховане, при което големите фирми по правило застраховат целия си кредитен оборот. В условията на електронна търговия кредитните застрахователи одобряват кредитни линии на клиентите на конкретна E-Commerce платформа. Този модел е подобен на пазара на потребителите на кредитни карти. Дадена E-Commerce платформа събира на едно място купувачи и продавачи, като финансира своята дейност чрез такси начислявани върху продажната цена. Така тя може да свърже производител на автомобилни части с авто-ремонтните сервизи. Може да се предположи, че чрез платформата се продава цялата продуктова гама на дадена фирма на множество потенциални купувачи. Последните получават одобрение за сделката, само ако разполагат с призната кредитна линия от застраховател или друга финансова институция. Кредитният застраховател, който е одобрил кредитната линия и по този начин е гарантирал сделката, получава от E-Commerce платформата част от таксата за продажба, подобно на фирма за кредитни карти, която получава част от оборота реализиран с нейните карти. Кредитният застраховател може да работи съвместно с

платформата за електронна търговия, като на всички нейни клиенти ползващи я за покупки се издава кредитен сертификат. Това е гаранцията, която дава сигурност на продавача, че ще получи парите си, ако купувачът не плати. Освен по този начин кредитният застраховател може директно да предостави на конкретен негов клиент кредитна линия. Тя осигурява на застрахования достъп до всички платформи за електронна търговия, при които кредитният застраховател е асоцииран. И в двата случая на купувача се определя лимит, който зависи от неговото икономическо и финансово състояние. Застрахователите, които застраховат и по този начин позволяват кредитните сделки следят внимателно тяхното протичане. Те трябва след покупка веднага да изтеглят съответния оборот от кредитната линия и отново да я възстановят в първоначалния ѝ размер, когато сметката бъде платена.

Водещите кредитни застрахователи използват интернет и по трите основни начина. Те ползват глобалната мрежа не само като медия и начин за разпространение на традиционните кредитни застраховки, а и като средство за предлагане на нови специфични продукти.

Стратегията на EulerHermes за електронна търговия се състои в съчетаване на обслужването на традиционните клиенти и предлагането на застраховки за интернет транзакции. Тази водеща компания налага своя собствена система за управление на клиентските полици EOLIS-Euler On-line Information Service. Чрез нея застрахованите могат: да контролират обстоятелствата свързани с техните клиенти, да поръчват и намират информация за потенциални купувачи, автоматично да получават информация за превишение на кредитния лимит от конкретна фирма. Застрахователната полица на Euler за транзакции по интернет покрива всички операции по една платформа за електронна търговия.

Друг голям кредитен застраховател Gerling Kredit предлага застрахователна защита за цялата търговска верига. Успоредно с електронната B2B система се обхваща и застраховка на електронните Business to Consumer Transactions. Net & Service е On-line службата за клиентите на Gerling Kredit. Известният застраховател не спира дотук и основава две дъщерни дружества. Едното от тях Trusted Trade GmbH

предлага застраховки на цели платформи за електронна търговия. Другото дъщерно дружество на Gerling, Trusted Shops, предпазва On-line потребителите от проваляне на доставката и повреждане на закупените стоки.

Холандската NCM предлага On-line услуги чрез своето дъщерно дружество eCredible.com. Нейното предложение се състои от два елемента - кредитен мениджмънт и кредитна застраховка. Основният елемент на услугата кредитен мениджмънт е кредитния сертификат, който се дава на търговските партньори на кредиторите. На купувачите се налагат лимити, зависещи, от тяхното икономическо и финансово състояние. NCM актуализират сметката на купувачите като изваждат стойността на всяка една транзакция и възстановяват кредитната линия в първоначален размер при плащане на доставката. Електронната кредитна застраховка предлагана от NCM гарантира, че продавачът ще получи дължимото плащане, в случай че купувача не изпълни своето задължение.

Френската Coface използва интернет, за да подобри отношенията си със своите клиенти. Една голяма част от договорите за кредитни лимити и промяна условията по полиците се сключват On-line. Така се подобрява обслужването и се спестяват разходи. През 2000 година Coface лансира в мрежата под името @ rating, рейтингова система за вземания от доставки и услуги, чрез която продавачът може да получи сведение за купувача. Предоставяния рейтинг се базира на информация за плащания на повече от 32 милиона фирми от целия свят. Coface поддържа търговски взаимоотношения с водещия интернет провайдер Wisekey. Така кредитния застраховател осигурява на своите клиенти On-line разплащания. Освен това Coface продава кредитни застраховки на свои клиенти, както и на цели платформи за електронна търговия.

Българската агенция за експортно застраховане (БАЕЗ) също използва възможностите, предоставяни от глобалната мрежа. Чрез своята интернет страница БАЕЗ предоставя информация на своите потенциални клиенти относно сключването и поддържането на предлаганите от нея експортни кредитни застраховки. Дадена е възможност за попълване и изпращане на предложението за застраховане по електронен път. По разбираеми причини

БАЕЗ се ограничава само до използването на интернет за подобряване на обслужването и съкращаване на разходите, но посоката в която се работи е твърде обещаваща.

Достъпът до огромно количество информация чрез интернет прави тези услуги все по-евтини. Отчасти фирмената информация е обществено достъпна. На тази основа фирми предлагащи информация са изградили своята база от данни. Кредитните застрахователи обаче разполагат и с огромно количество собствена информация, на база реално осъществени транзакции. На фона на бъдещата разплащателна практика те могат да се явят като по-добрият информационен източник. Това дава предимство на кредитните застрахователи, което те неминуемо ще използват.

### **3.2. Алтернатива на кредитното застраховане**

Като алтернатива на кредитното застраховане отдавна са се наложили банковите услуги факторинг и акредитив. Факторингът е финансова услуга, при която дадена фирма продава или предава правното искане на своите вземания на специализирана финансова институция наречена фактор срещу моментално плащане с отбив. Когато вземането се продава без регрес, факторът не може да се обърне към продавача в случай на щета, а е задължен да пусне в действие инкасова процедура. Купувачът е уведомен за това, че неговите задължения са продадени на фактора и трябва да плати директно на него. Предимството на факторинга се състои във факта, че продавачът получава незабавна ликвидност и не трябва да изчаква плащането на неговите длъжници или на застрахователя. По принцип фирми с ограничен достъп до финансиране и често страдащи от къси кредитни позиции предпочитат обстоятелствата около факторинга или изискват от своите клиенти готовност за акредитив.

Акредитив е споразумение, при което дадена банка за определено време гарантира задължението за плащане на своя клиент. Тази процедура се явява заместител на банковия кредит, който купувачът трябва да ползва, за да придобие дадена стока или услуга. Акредитивите се изискват от продавачите и се осигуряват от купувачите. В случай на невъзможност за

плащане от страна на клиента на банката издала акредитива, то тя е задължена да плати на продавача.

Таблица № 1.

Сравнение между кредитно застраховане и финансовите услуги факторинг и акредитив

<b>Наименование</b>	<b>Кредитно застраховане</b>	<b>Акредитив</b>	<b>Факторинг без регрес</b>
Покритие на риска	Основно срещу спиране на плащането и банкрут	Срещу неплатежоспособност	Основно срещу спиране на плащането и банкрут
Услуги	Кредитна информация, маркетингова информация инкасо	Никакви други услуги	Не е изискуемо
Финансиране	Улеснява поемането на чужди средства	Улеснява поемането на чужди средства	Ликвидира дебиторски задължения с отстъпка
Поведение на клиента	Купувачът не забелязва транзакцията	Купувачът е засегнат от транзакцията (плащане, обслужване)	Инкасо за плащане чрез фактора (купувачът на инкасотото) може да навреди на отношенията с клиента

Както се вижда от таблицата, наред със своите предимства факторингът и акредитивът имат и недостатъци. Фирми, които искат да поддържат добри отношения със своите клиенти по правило сключват кредитна застраховка, вместо да продават своето вземане на фактор. Акредитивът се отнася за конкретна сделка и съдържа твърди правила, особено при еспортната търговия, където участват две или повече банки. На съвременния пазар, където продавачите са подложени на висока конкуренция, кредитната застраховка може да съдейства за повишаване на

стокооборота. Купувачите се нуждаят от финансиране и за тях акредитивите не са желани. Те повишават транзакционните разходи и така намаляват възможностите им за получаване на банков кредит.

Когато факторингът се използва, като алтернатива на кредитното застраховане, факторинговите компании се осигуряват за стоковите кредитни рискове при кредитен застраховател. Банките издаващи акредитиви също използват услугите на застрахователите, за да намалят и разпределят риска.

Освен традиционните факторинг и акредитив през последните години все повече се налагат други два финансови продукта, които могат да се окажат много важни за бъдещето на кредитно застрахователната индустрия. Това са Asset Backed Commercial Paper (ABCP) и Credit Default Swap (CDS).

ABCP е краткосрочен дисконтиран инструмент със срок от 1 до 270 дни. Примерен сценарий за употребата на ABCP е следният: „Голямо предприятие, което притежава инвестиции по цял свят е изпаднало в затруднение и има нисък кредитен рейтинг. То продава за кратко време много голяма част от инвестициите си в различни страни и браншове. След това основава дружество наречено Special Purpose Vehicle (SPV), чиято единствена цел е управлението на тези активи. Така се осигуряват вземанията, повишава се бонитета и дружеството си купува от рейтингова агенция рейтинг на вземанията. Накрая SPV емитира краткосрочни ценни книжа и веднага получава ликвидни средства, при това по-изгодно от банков кредит”.

Решаващо за кредитните застрахователи е, че базисната стойност на ценните книжа съобщава за повишаване на бонитета. Съобразно извънредно големите обеми информация за кредитоспособността на фирмите, която е на разположение на кредитните застрахователи, за тях се открива възможност при подкрепа на силно ръстовия ABCP пазар да завоюват много важна роля. ABCP може да се яви като много важно допълнение към кредитното застраховане. Това е и разбирането на водещите в бранша. Обратно на това Credit Default Swap могат сериозно да накърнят интересите на кредитните застрахователи, като заемат голяма част от техния бизнес.

CDS е транзакция, при която фирма наречена Protection Buyer, чрез



плащане на периодична такса на фирма наречена Protection Seller се осигурява срещу въздействието на негативни събития, които сполетяват препоръчаната по договора страна. Когато дадена фирма се опасява, че един от нейните обществено познати клиенти няма да плати за доставена стока или услуга, тя може да се обедини с Protection Seller чрез CDS. При суапвата сделка се договаря фирмата Protection Seller да плати фиксирана сума на Protection Buyer, ако неговият клиент не изпълнява своите задължения или фалира. Тази сума обаче по правило не покрива същинската стойност на загубата.

Credit Default Swap или подобен финансов инструмент биха могли един ден да изместят кредитното застраховане. Днес между двата пазара има съществена разлика. Предпоставка за CDS е фирмата, на която могат да се случат негативни кредитни събития да бъде обществено известна. По принцип това са борсово листираните фирми.

Обратно на това, кредитно застрахователният пазар съществува, когато обществената информация за фирмите е ограничена или въобще липсва. Поне засега в тази област кредитното застраховане няма алтернатива.

Бъдещите изгледи пред кредитните застрахователи са много обещаващи. На тях се отдава възможност да използват своя опит и познания и участват на променящия се пазар чрез разгърнати продукти и услуги. Ръстът на анонимните търговски сделки по интернет е важен двигателен механизъм за търсенето на кредитно рисково покритие. От това следва, че могат да се развият нови финансови инструменти като АВСР. Кредитното застраховане би могло да допълни този нарастващ пазар.

Най-голямото предизвикателство за кредитните застрахователи се състои във факта, че подкрепени от информационните бази от данни на професионалните кредитни агенции, все повече фирми решават сами да носят кредитния риск. Те предпочитат да спестят разходите свързани с плащането на застрахователната премия и застраховат само най-големите рискове. Едно такова развитие поставя на изпитание способностите на кредитните застрахователи в областта на рисковия мениджмънт.

Кредитните застрахователи могат да увеличат своите печалби

ползвайки интернет. Предизвикателството тук идва от кредитните агенции, които ползват информацията като добре продаваема стока. Въпреки това застрахователите имат предимство изразяващо се в огромната база от данни за фирми от целия свят, с която разполагат. Те могат да подобрят качеството на услугите си, използвайки инфраструктурата на интернет, за осъществяване комуникация и заплащане със своите клиенти. Следователно кредитните застрахователи чувствително ще разширят за в бъдеще гамата на предлаганите от тях услуги. Така те ще отговорят на предизвикателствата на новия век.

Икономическия и валутен съюз на европейските страни облекчава трансграничната търговия, което се явява основен фактор за развитието на кредитното застраховане. При това Европейският съюз може да се разглежда като единен пазар, въпреки че културните и правни различия все още вземат връх. Даден производител от Германия по правило не е толкова добре информиран за търговския си партньор от Италия, колкото някой със седалище в Италия. От това следва, че на експортърите им липсват познания за изискваните правни действия в случай, че купувачът изпадне в неплатежоспособност. Поради тези причини Европейският съюз води до стимулиране на експорта от една страна и до покачване търсенето на кредитни застраховки от друга.

Реалното значение, което кредитното застраховане има в различните страни се определя от проникването на услугата. То отговаря на отношението между стойността на инкасираните застрахователни премии и brutния вътрешен продукт на съответната държава.

Засега най-важният фактор за развитието на кредитното застраховане в Централна и Източна Европа е експортът за Западна Европа. Това важи в пълна сила и за България, където почти отсъства вътрешно-стоково кредитно застраховане.

Огромни резерви за бъдещето развитие на застрахователния клон се крият във вътрешностоковото кредитно застраховане. Предпоставките за това са налице. Предизвикателствата на неразработения пазар и ползите, които то носи, неминуемо ще доведат до популяризиране на този важен вид кредитно застраховане у нас.

## ГЛАВА ВТОРА

### ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ И ФОРМИ ЗА ПРИЛАГАНЕТО НА КРЕДИТНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

#### 1. Систематична класификация на кредитното застраховане

Отделните кредитни сделки могат да бъдат твърде различни по отношение на съдържанието и икономическата си целенасоченост. Въпреки това, според своята вътрешна субстанция те са еднакви. Смисълът на кредитното застраховане е да предотвратява опасността, застрашаваща икономическото съществуване на кредитора, предизвикана от настъпване на неплатежоспособност на неговите длъжници. Това означава, че колкото разнообразни са формите за предоставяне на кредит, толкова различни трябва да бъдат и формите на кредитното застраховане, за да може то да изпълни своята цел.

Кредитното застраховане трябва да се нагоди при изграждането на застрахователната закрила към субективните потребности на кредиторите и обективните дадености на отделните кредитни сделки. Предвид богатата казуистика в стопанския живот е неминуемо да се индивидуализират условията, при които за отделния случай се осигурява застрахователна защита. Това е необходимо, за да може да се създаде пълното, идеално и материално присъединяване към покритите кредитни сделки.

В специализираната литература се дават различни класификации за видовете кредитни сделки. Делението се прави според разнообразни признаци. Това обаче не е нужно с оглед поставените цели и задачи на нашето изложение. Въпреки споменатата по-горе необходимост от индивидуализиране, световната практика с течение на времето развива определени завършени в себе си кредитно-застрахователни форми, които могат да послужат като образец.

Известно е, че в основата на всяка кредитна сделка лежи един процес на доверяване. Поради това може да се направи едно грубо класифициране по отношение видовете предоставяне на кредит, което има съществено

предимство за кредитното застраховане с това, че предварително вкарва задачите му в една система. Така се стига до следните пет основни случая:

- кредиторът предоставя пари на кредитополучателя, като очаква да получи обратно от него, в определен по-късен момент, равностойността, изразена също в пари;

- кредиторът дава на кредит стока, за да получи от кредитополучателя, в по-късен момент, еквивалентна стойност, изразена в пари;

- кредиторът дава на кредит пари, като затова очаква да получи от кредитополучателя, в един по-късен момент, равностойността на кредита, изразена в стока или друга услуга;

- на страната на длъжника в една от предходните кредитни сделки встъпва трето лице и се задължава като негов поръчител пред кредитора. С този акт въпросното лице изказва своето доверие в платежоспособността на кредитополучателя;

- кредиторът доверява на кредитополучателя пари, стока или друга имуществена ценност с изричното условие, че той при изискване ще му ги върне в същата форма, в която са предоставени.

Класификацията на видовете кредит според описаните пет случая ще изглежда така:

- ◆ Финансов кредит;
- ◆ Стоков кредит;
- ◆ Авансов кредит;
- ◆ Поръчителски кредит;
- ◆ Кредит за съхранение.

Всичките тези пет случая имат важно практическо значение за кредитните застрахователи. Това важи с особена сила за случаите на „стокос кредит“, „поръчителски кредит“ и „кредит за съхранение“. Върху тях се изграждат широките основи на:

- ◆ Стоковото кредитно застраховане;
- ◆ Гаранционното застраховане;
- ◆ Застраховането кредит на доверие.

Застраховането на авансов кредит попада отчасти в областта на стокосото кредитно застраховане и отчасти в работното поле на

гаранционното застраховане. Делението се извършва в зависимост от това, коя от страните кредитор-длъжник в конкретния практически случай се явява срещу застрахователя като инициатор за сключване на застраховката.

В областта на застраховането на финансови кредити, към които се числи и ипотечният кредит, дейността на кредитните застрахователи на практика е стеснена. Тук става въпрос за капиталови инвестиции, за които кредиторите получават други достатъчни гаранции, така че не остава много място за една кредитна застраховка. Все пак такива застраховки са възможни. Те, както при застраховането на авансов кредит, се предлагат обособени в два основни вида: застраховане на финансови кредити и застраховане на финансови гаранции.

Универсалната съвкупност от видовете кредитно застраховане, която широко се използва в международната застрахователна практика, образува йерархична пирамида, която има всички белези на системност. За класификационен белег се използва известното от предходната глава деление. Това деление за пръв път предлага още в началото на XX век немският учен Киршбаум<sup>21</sup>. Съгласно неговото предложение общото понятие „кредитно застраховане“ се състои от две еднакво значими понятия от по-долен ред:

- ◆ Кредитно застраховане от делкредерен тип;
- ◆ Гаранционно застраховане.

И в двата случая застрахован е кредиторът, който е носител на кредитния риск. Това, което ги различава, е лицето, явяващо се инициатор за сключване на конкретната застраховка и заплащащо определената застрахователна премия. В първият случай договорител е самият кредитор. Той поема инициативата по сключване на застраховката и заплаща определената застрахователна вноска. При гаранционното застраховане договорител е кредитополучателят, за което съответно плаща застрахователната премия.

Долното ниво на съставните елементи на пирамидата, както в едната, така и в другата група, е съставено от различни видове застраховане, съгласно техният делкредерен или гаранционен произход. От това следва,

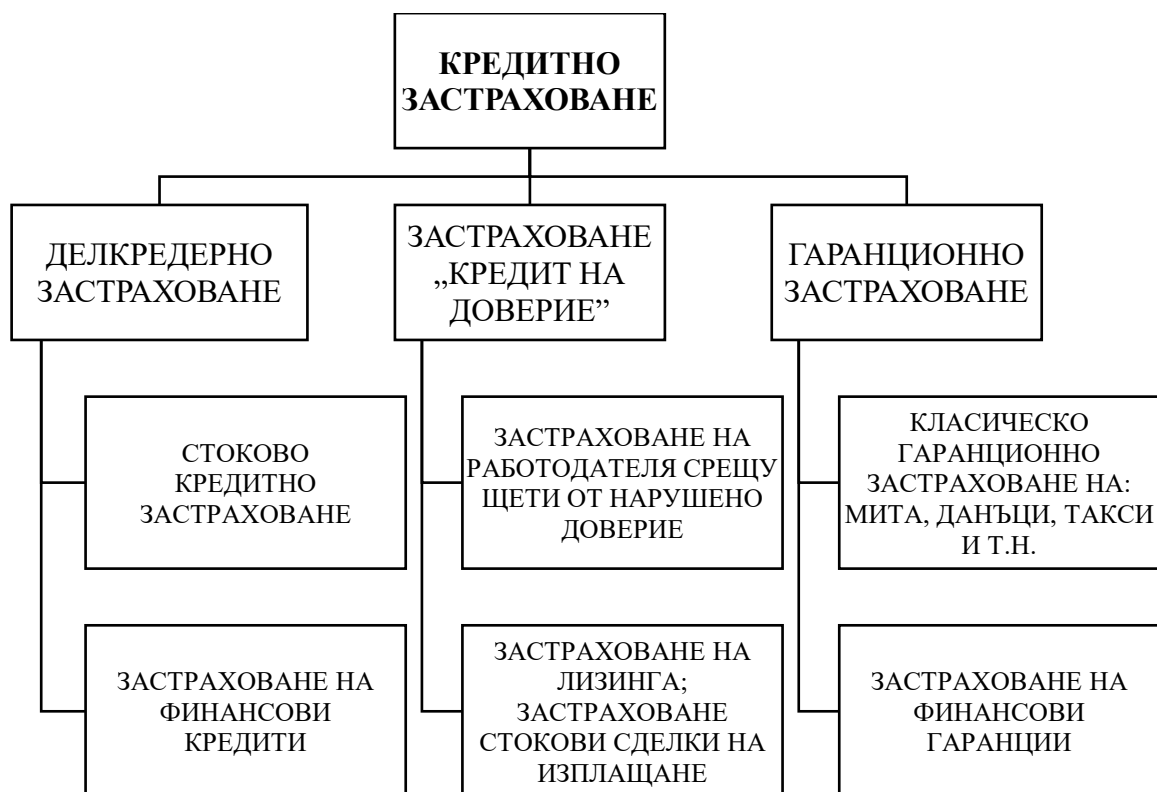
---

<sup>21</sup> Schlesinger, Georg. Цит. съч., с. 89.

че пирамидалната система на видовете застраховане на кредит представлява структурата и характера на съвременното кредитно застраховане.

Схема № 3.

Систематична класификация на видовете кредитно застраховане



Както се вижда от схемата, двучленният характер на системата е нарушен от въвеждането в нея на нов вид кредитно застраховане. Той е определен като застраховане „кредит на доверие“ и е еднакво различен от делкредерното и гаранционното застраховане. Неговата същност ще бъде изяснена по-нататък в това изложение.

## 2. Стоково кредитно застраховане

Делкредерното застраховане се състои от две групи: застраховане на стокови кредити и застраховане на финансови кредити. Последните не представляват особен интерес за застрахователите, поради причини, изтъкнати по-горе. Все пак една част от застраховането на потребителския

кредит попада в тази група. Това се отнася и за застраховането на инвестиционни проекти, както и на ипотечен кредит. По съвсем различен начин изглежда стоковото кредитно застраховане в очите на кредитните застрахователи. Този вид застраховане носи повече от 50% от премийните постъпления на цялото кредитно застраховане.

Застраховането на стоков кредит е най-важния вид от семейството на кредитното застраховане. То предлага защита на кредиторите от реализиране на негативни за тях външни обстоятелства. Негов предмет е компенсирането на неосъществени вземания от доставени на кредит стоки, които произтичат поради настъпила неплатежоспособност на потребителя на този кредит.

Застраховането прилагано по инициативата и за сметката на кредиторите, носи и съответните ползи за тях. Те могат да се групират по следния начин:

- намаляват се разходите по отпускането на кредити;
- спомага за стабилизиране на техните доходи;
- помага в подбора на клиенти;
- помага при уточняване на стратегическата и оперативна насока на бизнеса.

Изброените ползи имат следното съдържание :

◆ Прехвърлянето на отговорността върху застрахователя води до намаляване разходите на кредитора във връзка с анализа и оценката на кредитния риск. Тази дейност изисква осигуряване на необходимата информация, изработване на подходяща методология и т.н. Всичко това е свързано със значителни по размер разходи, които безусловно намаляват своята тежест, когато дейността се упражнява от застрахователна организация на високо професионално ниво.

◆ Промените на икономическата конюнктура кара стопанските субекти да провеждат определени мероприятия, целта на които е постигане на планирания доход при всякакви условия. Това се постига и за сметка на кредитното застраховане по пътя на сливането на множество от случаи на неплатежоспособност в една съвкупност.

◆ Статистиката, с която разполага кредитният застраховател служи,

както за оценка на риска, така и за информиране на предприемаческите среди. Така кредиторите получават възможности за подбор на своите длъжници. От друга страна това стимулира последните да променят изграденото за тях мнение, като подобряват своята платежна дисциплина.

◆ От своето общуване със застрахователите, предприемачите-кредитори постоянно получават информация не само за отделни фирми, но и за равнището на риска за отделни сфери и направления в икономиката. Така те могат да изградят своята стратегия за по-нататъшното си развитие.

Ето защо договорител и застрахован при стоковото кредитно застраховане е едно и също лице. Това е самият кредитор, който чрез сключване на подобна застраховка се осигурява срещу неизпълнение на поети задължения от неплатежоспособни клиенти. Настъпилата неплатежоспособност на длъжник по време срока на застраховката, дава основание на застрахования кредитор да отправи претенции към кредитния застраховател. Тук говорим за настъпване на застрахователно събитие, което може да доведе до плащане от страна на застрахователя. За да стане факт последното, трябва да са изпълнени всички клаузи по застрахователния договор. Тогава застрахователното събитие се признава за застрахователен случай, което води до изплащане на застрахователното обезщетение от страна на застрахователя.

Приложната област на стоковото кредитно застраховане е почти неограничена. Стоковият поток преминава по множество стъпала от производител до крайния потребител, като навсякъде е съпроводен от кредитни споразумения. Така например вносителят доставя суровини на кредит за преработващата промишленост, тя на кредит за търговията на едро, а последната от своя страна за търговията на дребно. Всички тези предприятия се нуждаят от сигурност при осъществяване на своята дейност. Не издължаването поради неплатежоспособност на клиент може да доведе до сериозни последици и хаос в тяхната работа. Затова всяка сериозна фирма трябва да обезпечи своите вземания чрез сключването на кредитна застраховка.

В последно време, наред с класическите: производство и търговия, сферата на услугите също се обслужва от стоковото кредитно застраховане.

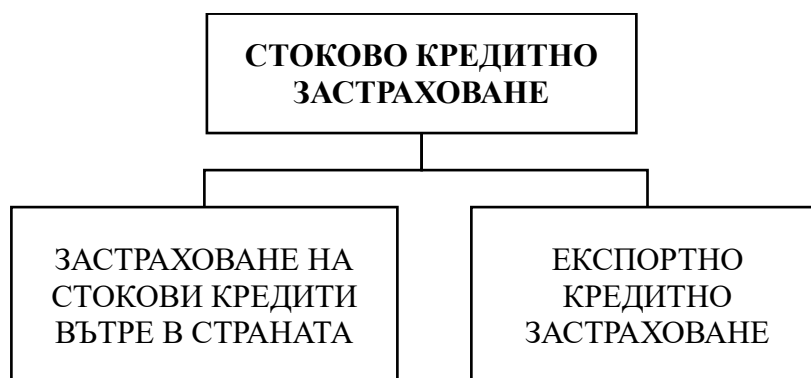


Така се разширява обхвата на застрахователната защита, което води до благоприятни последици, както за застрахователите, така и за застрахованите.

В стоковото кредитно застраховане се прави разлика между вътрешна и експортна застраховка.

Схема № 4.

#### Видове стоково кредитно застраховане



Това са две традиционно различни продуктови ниши, въпреки че глобализационните процеси в икономиката карат все повече кредитни застрахователи да предлагат и двата вида застраховки. Последното обаче не води, поне засега, до преодоляване на характерните за всеки един от тях особености, които го отличават от другия. Те са еднакво важни и затова техните особености и специфични черти, както и формите им за прилагане ще бъдат обстойно и отделно разгледани в следващото изложение. Същевременно ще бъдат дадени основните насоки за развитието на този, важен за икономиката, вид застраховане в България.

### **2.1. Принципи за прилагане на вътрешното стоково кредитно застраховане**

В годините на преход към пазарна икономика банковата система в нашата страна претърпя сериозен удар поради натрупване на така наречените „лоши кредити”. Естествено е сега банките да са много предпазливи при отпускането на кредити от всякакъв вид. Това кара

стопанските субекти с цел производство и пласмент на своята продукция да дават и приемат стоков кредит. Тази практика не е прецедент. В световен мащаб вземанията от доставки на стоки и услуги, особено за малките и средни предприятия, достигат средно 50% от балансовото число на техните активи. Ситуацията в страната ни е особено благоприятна за такъв тип кредитни сделки, с оглед на описаното по-горе. Малките фирми трудно успяват да убедят търговските банки да им отпуснат какъвто и да е кредит. От друга страна, големи предприятия като: електороразпределителните дружества, Булгаргаз и ВИК дружествата, поради спецификата на дейността си са задължени да предоставят своите стоки и услуги на кредит. В това няма нищо нередно стига длъжниците акуратно да изпълняват своите задължения. Обаче дори в годините на добра конюнктура загубите поради несъстоятелност са значителни. По своя размер те надвишават щетите от пожар и природни бедствия. С особена сила това важи за кризисните периоди и годините на икономически преход.

Прекаленото нарастване на тези загуби води до хаос в икономиката. Потърпевши са не само некоректните платци, а и фирмите, които поради една или друга причина са продавали своята продукция на кредит. Най-ефикасният начин за овладяване на ситуацията е предоставянето на защита на кредиторите чрез стоковото кредитно застраховане. Това дава така нужното спокойствие на фирмите при осъществяване на техните цели.

Застраховането на стокови кредити обхваща вземанията на застрахования от стокови доставки, които са били експедирани при редовната му дейност от негово име и за негова сметка, към включените в застраховката клиенти, при положение, че те окончателно са закупени от тях. Следователно обхватът на застраховката се определя от пет основни пункта, всеки от който е важен:

- вземания от стокови доставки;
- експедирани при редовна дейност;
- към одобрените от застрахователя клиенти;
- от името и за сметката на застрахования и
- закупени окончателно от клиентите.

Само при изпълнението на всичките пет пункта вземанията на

застрахования могат да бъдат валидни и като застраховани вземания. Важно е да се даде точна дефиниция на основния покрит риск чрез стоковото кредитно застраховане - неплатежоспособност на длъжник. Така застрахователите ясно ще очертаят полето на своята дейност. Високо рисковият характер на този вид застраховане предполага известна предпазливост при дефиниране на неплатежоспособността. Затова, като загуби от вземания от стокови доставки, по смисъла на кредитното застраховане, могат да се приемат следните случаи:

- над имуществото на длъжника е открита процедура по обявяване в несъстоятелност;
- извън съдебно уреждане задълженията на длъжника;
- предприетото от застрахования на база правно основание принудително изпълнение не е довело до пълно удовлетворяване на неговите законни претенции.

Точното определяне деня на настъпване на застрахователното събитие е важно с оглед срока на действие на застраховката. Застрахователен случай ще имаме само тогава, когато неплатежоспособността е настъпила по време на този срок.

За ден на настъпване на застрахователното събитие би следвало да се приеме: денят на съдебното решение в първия случай; денят на откриването на процедурата във втория; денят, в който длъжникът се обръща към всички свои кредитори с определено предложение за уреждане на задълженията си, в третия и денят на принудителното изпълнение в четвъртия случай.

Ограничаването на отговорността на застрахователя трябва да продължи с изброяване на така наречените „изключени рискове”. Такива могат да бъдат:

- вземания от доставки на стоки, които застрахованият е експедирал преди застраховката да влезе в сила;
- вземания от лихви, глоби и неустойки;
- разходи за съдебно преследване.

Тези рискове могат да се покрийт с други обичайни на застрахователния пазар застраховки. Застрахователят на стокови кредити трябва да насърчава, а не да ограничава своя клиент да сключва различни по

вид застраховки.

По правило кредитният застраховател не отговаря за: загуби причинени от война и военни действия, стачки и вътрешни безредици, катастрофични природни бедствия. Тук говорим за политически и катастрофичен риск, които по принцип са незастраховаеми. Изключването на тези рискове почива на съображението, че щетите вследствие горепосочените събития са предварително неизмерими. Те лежат извън възможността за застрахователно-техническо изравняване и не се поддават на разумна застрахователна калкулация. Затова не бива едно частно застрахователно дружество да залага гаранционните си средства за покриване на подобен некалкулируем риск. От друга страна не може да се очаква, че и дадена държава ще поеме този проявяващ се във вътрешните кредитни сделки риск. Ако все пак го направи доколкото става въпрос за политически риск, тя би следвало до голяма степен да се защитава сама от себе си, тъй като го създава в своите вътрешни граници. При експортните кредитни сделки нещата стоят по различен начин. Тук всяка държава би следвало да се застъпва за своите експортъори при събития лежащи извън собственото ѝ поле на организация.

Кандидата за застраховане трябва да бъде задължен да предостави на кредитния застраховател всички известни на него при сключване на кредитната застраховка факти, които са от значение за преценката на кредитоспособността на даден длъжник. При нарушаване на споменатото задължение кредиторът губи правото си на претенции към застрахователя за изплащане на обезщетение при евентуално настъпване на застрахователното събитие. Всичко това трябва да бъде вписано в общите условия на застраховката, за да се избегнат всякакви недоразумения от подобен характер. Не бива да се допуска съмнителни сделки да бъдат показвани като безупречни и неразумно поетият риск да бъде прехвърлен на застрахователя. Напротив, задачата на кредитното застраховане е да осигури защита на разумни кредитори срещу опасността, че при непредвидими събития ще станат жертва на риска, който кредитния застраховател покрива, а именно неплатежоспособност на длъжник.

Естествено е предоставените от застрахования сведения относно

кредитоспособността на неговия длъжник да бъдат подложени на проверка от страна на застрахователя. Той може и трябва да проведе собствено разследване на въпросните клиенти, като затова ползва информация, която събрана в една обща картина, позволява добър поглед върху досегашните кредитни отношения на проучваната фирма. Особено ценни за кредитния застраховател при определяне границата на неговата отговорност при дадена кредитна сделка, са собствените му познания относно длъжника. Задължително е да се направи справка, затова как са се развивали отношенията между длъжника и други доставчици, които са били клиенти на кредитния застраховател. Това означава да се провери възможно превишаване на кредитните цели от страна на длъжника, което да доведе до ограничаване отговорността на застрахователя.

Става ясно, че кредитният застраховател разполага с многобройни надеждни източници на информация. Затова той е в състояние да съветва и подкрепя своите клиенти при по-нататъшното провеждане на техните кредитни сделки. Като контролира състоянието на длъжниците включени в застраховката, застрахователя може да препоръча на кредитора да ограничи кредитната рамка, да откаже нов кредит и да вземе необходимите мерки, за да защити своите интереси. Ето защо действието на кредитното застраховане не се ограничава само до възмездяване на възникналите загуби. Предотвратяването на евентуалните щети е също важен елемент. Тези две функции - възмездна и превантивна - са еднакво ценни за застрахования. Те обаче могат да лежат само върху тясното и коректно сътрудничество между застрахованите от една страна и кредитният застраховател от друга. Затова застрахованият стриктно трябва да спазва своите задължения, за да може своевременно и точно да бъде съветван от своя кредитен застраховател. Той трябва да съобщава на застрахователя всички нововъзникнали обстоятелства по време срока на застраховката. Незабавно да съобщава случаите, когато:

- негов клиент включен в застраховката прекрачи определената му най-крайна кредитна цел;
- получи сведения за настъпила или заплашваща да настъпи неплатежоспособност на включен в застраховката длъжник.

При настъпване на подобни случаи застрахованият трябва с грижата на порядъчен търговец да вземе всички възможни мерки за предотвратяване на застрахователното събитие или ограничаване на щетите от него. Разбира се това става с помощта и сътрудничеството на застрахователя.

При промяна на рисковата ситуация кредитният застраховател трябва да запази правото си да откаже или ограничи покритието за бъдещи доставки към конкретния длъжник. Естествено това не бива да засегне съществуващата според застрахователния договор защита за експедираните и фактурирани до момента от застрахования доставки. Последното се отнася, както за случаите, когато застрахованият е получил неблагоприятни новини за своя клиент, така и случаите, когато застрахователят е получил подобна информация за него. Тогава обаче кредитният застраховател е длъжен да анулира или ограничи застрахователната защита за бъдещи доставки. Тези действия са необходими с оглед предотвратяване на щетите. Те произтичат от основната идея на кредитното застраховане, а именно, че то не бива да насърчава лекомисленото отпускане на кредити и така да прави възможно неблагоприятното разширяване на кредитната рамка. Напротив застрахователите трябва да съдействат за ефективното провеждане на кредитния процес.

В случаите, когато въпреки всички превантивни мероприятия настъпи щета, тоест поради неплатежоспособност на даден клиент се окаже, че той не може напълно да заплати на доставчика прилежащия дълг, тогава кредитният застраховател трябва да се заеме с обезщетението. Компенсирането на застрахования трябва да се извърши само, когато окончателно се установи неизпълнението на задълженията на клиента. Това е случаят, при който всички мероприятия по принудителното изпълнение са приключили и кредитният застраховател е проверил и намерил за правилен предаденият му от застрахования списък с щетите. Последният трябва да съдържа всичко, което е необходимо за установяването на неплатежоспособността и оценката на неизпълненото задължение.

Важно е да се знае, че кредитният застраховател обезщетява застрахования съобразно условията по кредитнозастрахователния договор само за неизпълнените и застраховани задължения и при това само

частично. Следователно застрахователят на стокови кредити не застава като поръчител на задълженията на кредитополучателя пред доставчика, нито пък осигурява 100% покритие на непостъпилите вземания на застрахования. Първото е невъзможно поради спецификата на стоковото кредитно застраховане, където застрахован е самият кредитор. Второто пък не бива да се случва, защото пълното покритие насърчава лекомисленото отпускане на кредити от страна на доставчиците. Личното участие е задължително и както бе описано в първа глава почива на скъпо изкупени от застрахователите опит и познание.

При установяване на неизпълненото задължение от цялата маса на задълженията на неплатежоспособният длъжник, застрахователят трябва да приспадне:

- незастраховани вземания или части от тях;
- обратни доставки, компенсирани задължения и сконтове, които длъжникът основателно трябва да удържи;
- постъпления от заложи права, гаранции и поръчителства от трети лица;
- плащания на длъжника или трето лице, които се отнасят до застрахованите вземания;
- определена предварително част от всички останали плащания на длъжника или трето лице, които не се отнасят до застрахованите вземания.

Причина за това е недопускане на неоснователно забогатяване на застрахования. Не бива обезщетението да надвишава размера на загубата. Това води до негативни за застраховането явления от субективен характер.

Интересен е случаят с приспадане на обратни доставки. Тук става въпрос за валидна предварителна уговорка, която застрахованият е направил със своя клиент, за прехвърляне правото на собственост върху изпратената стока след нейното окончателно изплащане. Във връзка с това получената обратно стока може да е намалила своята стойност, поради недобросъвестно използване или нормална амортизация. Естествено е застрахователят да отчете този факт, но още по-естествено е той да лимитира своята отговорност за увредена недобросъвестно използвана стока. Поради субективният характер на този риск, разумно е

застрахователят да приспадне поне 50% от стойността на обратно изпратената стока. Така застрахованият доставчик ще бъде стимулиран да контролира действията на своя длъжник и да полага грижи за своето имущество.

В случай, че не може безспорно да се определи, дали получената обратно стока произлиза от застраховани или незастраховани доставки, тя трябва да се раздели пропорционално между тях.

След установяване на причините и размера на неизпълненото задължение, кредитният застраховател съставя отчитане на щетите. Следващата стъпка е изплащане на застрахователното обезщетение, размера на което предварително се намалява с величината на личното участие на застрахования.

Въпреки че кредитният застраховател не се явява като поръчител на длъжника и също така не може предварително да финансира сметката на дебиторите на неговия застрахован при колебание в плащанията, то той може да облекчи положението на своя клиент. Това може да се осъществи с така нареченото предварително отчитане на щетите. Възможно е застрахователят да предприеме последното, когато неизпълненото задължение не е станало окончателен факт достатъчно дълго време след настъпване на неплатежоспособността, тоест на застрахователното събитие. Прекалено дългото проточване на съдебната процедура може сериозно да затрудни застрахованият кредитор и дори да го доведе до фалит. Ето защо застрахователят е длъжен да предприеме тези действия, които понякога се оказват спасителни за неговия клиент.

При провеждане на предварителното отчитане на щетите се оценяват очакваните, но още неопределени окончателно по размер суми. Това важи, както за доходите от зложни права, гаранции и поръчителства, така и за очакваните постъпления от длъжника при неговата ликвидация, предварителни негови плащания и плащания на трети лица.

След като се установи размера на очакваната възвръщаемост, предварителното отчитане на щетите се обосновава математически, а чрез съответно изравняване на плащанията между кредитен застраховател и застрахован и фактически.



Обстоятелството, че застраховката на стоков кредит често служи като гаранция за финансиране от кредитни институции на производството и доставката на стоки, то застрахователят може писмено да се съгласи неговият застрахован да преотстъпи искането си за изплащане на застрахователното обезщетение. Преотстъпването обаче трябва да става само по начин, по който всички възражения на кредитния застраховател срещу застрахования, без значение по какъв повод са те, да остават валидни и срещу приемника. Той не би трябвало да печели самостоятелни права, тъй като се явява само един приемник на обезщетение, получено от предприятието отчитане на щетите между самия застрахован и кредитния застраховател.

Необходимо е да се спомене още едно обстоятелство, което от гледна точка на кредитния застраховател има особено важно значение за прилагането на стоковото кредитно застраховане. Това е лежащият в лицето на застрахования субективен риск. Той се състои от два взаимно допълващи се елемента, а именно:

- търговската квалификация на застрахования и отношението му към потребността от предоставяне на стоков кредит и неговото последващо контролиране;

- разбирането на застрахования за естеството и качеството на търгуваните стокови продукти.

Затова на кредитният застраховател е „забранено“ да се занимава обстойно само с така наречения обективен риск, обусловен от платежоспособността и общата икономическа позиция на купувача на стоката. Не бива тясното сътрудничество между застраховател и застрахован да се превръща в преобладаване, което може да доведе до неблагоприятни последици. Застрахователят трябва да контролира лежащия в лицето на неговия застрахован субективен риск преди сключване и по време срока на действие на застрахователния договор.

Двете основни задачи, проверката и контролът на обективния и субективния риск, трябва да се допълнят от общи широкообхватни наблюдения на пазара. Както е известно икономическата съдба на отделното предприятие се влияе от общите тенденции на развитие на отрасъла и

икономиката като цяло. В определени моменти външните въздействия могат да вземат надмощие и да предопределят по-нататъшното развитие на дадено предприятие. Ето защо кредитният застраховател, който заема централна позиция, като възможност за набиране на информация, трябва внимателно да прецени ситуацията и да вземе решение относно своята политика.

Изложеното дотук се основава на две основни предложения относно взаимоотношенията между кредитния застраховател и неговите клиенти, а именно:

- за застрахователен случай се признава само съдебно установената неплатежоспособност на длъжника, като застрахованият трябва да бъде компенсиран само за окончателно доказаното неизпълнено задължение;

- застрахованият сам трябва да направи валидно застрахованото си вземане от неплатежоспособен длъжник.

Въпреки, че мнението на автора съвпада с описаното по-горе, пълнотата на изложението задължава да се посочат и други начини за прилагане на стоковото кредитно застраховане. Практиката в някои страни показва, че за застрахователен случай се счита и така нареченото „извънредно дълго просрочване на плащанията”. Тук застрахователят се задължава да изплати застрахователно обезщетение дори тогава, когато е налице няколко месечно забавяне в плащанията на длъжника след договорения в кредитното споразумение срок. Допуска се също застрахователят да поеме преследването на претенциите на застрахования, като сам открие процедурата по несъстоятелност на длъжника. Това важи особено в случаите на гореспоменатото извънредно дълго просрочване на плащането.

Логиката на тези действия се изразява в ускореното изплащане на обезщетението и своевременно покритие на загубите. Възможно е обаче да възникнат някои недоразумения между страните по застрахователното правоотношение и това да доведе до ненужни съдебни спорове. Затова мнението на автора е, че е по-добре застрахователят да предприеме описаното вече предварително отчитане на щетите и въз основа на него да изплати обезщетение при дълго проточване на съдебната процедура. Така ще бъдат избегнати и всякакви възможни възражения от страна на

неплатежоспособния длъжник. Разбира се в духа на основните принципи за прилагането на стоковото кредитно застраховане, застрахователят е длъжен по всякакъв начин да съдейства на своя клиент за бързото и успешно уреждане на възникналите проблеми.

## **2.2. Видове вътрешно стоково кредитно застраховане**

Както всеки застраховател, така и кредитният застраховател трябва да бъде загрижен за постигане на застрахователно-техническо изравняване на риска в рамките на своята съвкупност. Той трябва да изгради добре смесен по стопански отрасли застрахователен състав, като по този начин избегне риска да бъде обхванат от кризисни явления в един бранш, без да намери опора в други отрасли при устойчивост на кризата. Въпреки това, застрахователят трябва да се стреми към съгласувано разделение на рисковете и много да внимава за възможна антиселекция от страна на застрахования. Той трябва да избягва да поема отговорност само за големи и тежки или пък така наречените „надраскани” рискове. Затова по възможност договорът за застраховане на стоков кредит би трябвало да съдържа общия кредитен оборот на застрахования или най-малко кредитния оборот на последния с всички негови клиенти, на които са отпуснати стокови кредити над определена от застрахователя сума. Тази граница на предлагането би трябвало да е така начертана, че извън задължението за застраховане да останат малко на брой отпуснати стокови кредити. Обикновено това са кредитите, които с оглед на изплащането са много добре обезпечени или съобразно сумата са толкова малки, че тяхното включване в кредитозастрахователния договор не е оправдано от управленска гледна точка. Разноските по тяхното обслужване може да се окажат по-големи от размера на риска, който носят и поради тази причина да бъдат пренебрегнати.

Задължение на застрахователя е да разработи конкретни застрахователни продукти, които да се основават на общите принципи и форми за прилагане на стоковото кредитно застраховане.

Историческото развитие на стоковото кредитно застраховане

обособява три основни форми за неговото прилагане:

- стоково кредитно застраховане с неназовано покритие;
- стоково кредитно застраховане с общо покритие;
- стоково кредитно застраховане с индивидуално покритие.

Тяхното познаване ще позволи на застрахователите да изградят своите тарифи и навлязат в полето на кредитното застраховане. Ето защо в настоящото изложение ще бъде дадена една обща тяхна характеристика, която да послужи за разработване на точно определени и дефинирани застрахователни продукти, които да отговарят на конкретното търсене на застрахователния пазар.

Първата застрахователна форма предполага застраховане на целия кредитен стокооборот на кредитора. Тя може да се прилага тогава, когато застрахованият работи с множество клиенти, на които отпуска малки по размер кредити. Прилагането на тази застрахователна форма цели намаляване на административната работа по сключването и поддържането на застраховките и съответно спестяване на разходите по нея. Тук се дава право на застрахованите сами да вземат решения относно отпускането на стокови кредити. Разбира се това става до един предварително определен от застрахователя лимит. По този начин кредиторът не е длъжен да назовава всички свои клиенти, както и да посочва сумата на отпускнатите от него кредити. Той трябва сам, с грижата на порядъчен търговец с оглед „границата на самостоятелна проверка”, да взема решения и оценява кредитоспособността на своите клиенти. Естествено в духа на сътрудничество кредитният застраховател може да предостави на застрахования кредитор точни директиви относно събирането на сведения, наблюдаването на кредитните сметки, определянето на най-крайната кредитна цел и начина за плащане.

Световната практика показва, че кредитните застрахователи избягват да сключват подобен вид застраховки. Когато това става, те стесняват толкова много границата на собствена проверка, че на практика рядко застрахованият може да се възползва от нея. В други случаи размера на франшизата е толкова голям, че предварително отказва кандидатите за застраховане.

Гореописаните обстоятелства принуждават кредитните застрахователи да търсят друга форма за прилагане на стоковото кредитно застраховане, чрез която да намалят величината на застрахователно техническия риск. Така стигаме до следващата възможна форма за прилагане на стоковото кредитно застраховане.

Прилагането на Стоково кредитно застраховане с общо покритие предпоставя задължение на кредитора да застрахова целия си кредитен стокооборот. Той е длъжен да подложи на проверка, от страна на застрахователя, всички свои клиенти на които предоставя стокови кредити. Може да се каже, че това е най-често прилаганата застрахователна форма, тъй като защитава по еднакъв начин интересите на застрахования и застрахователя. Ползата за застрахования се изразява в получаването на едно цялостно рисково покритие и съдействие при контрола на дейността на търговските му партньори. Атрактивността на тази застрахователна форма кредитният застраховател вижда в широкото разпределение на рисковете при точното познаване на всички обстоятелства.

Възможен е случай, при който даден доставчик наред с многобройните си отпуснати малки кредити, предоставя само на един отделен купувач стоков кредит с особено големи размери, който излиза от общата рамка на дейност на кредитора. Евентуалното надхвърляне на кредитния лимит определен от застрахователя ще доведе до непълното обхващане на кредитния стокооборот. Това кара застрахователите да предложат индивидуално покритие на тези лежащи извън лимита на покритие рискове.

Особеностите на различните видове стокови кредитни застраховки ще бъдат разгледани в следващата глава на това изложение.

### **2.3. Експортно кредитно застраховане**

За експортни кредити в стоковия оборот се говори, когато купувачът на стоката ангажира кредит за покупката от своя доставчик и има седалище като търговец в друга страна. Следователно стоката не остава в страната на продавача, а образно казано минава „през граница”. Тази изглеждаща на

първ поглед незначителна разлика в действителност е достатъчна да постави експортното стопанство пред изобилие от проблеми, които въобще не се появяват във вътрешното стопанство или са твърде маловажни. Към първата категория принадлежат различните политически, монетарни, общоикономически и по принцип правни отношения в страната на длъжника. Те принуждават износителите при сключване и провеждане на сделките си да погледнат по друг начин на търговския риск. Към втората категория спадат значителните технически затруднения при:

- установяване на контакт с чуждестранния клиент;
- разследване на неговия манталитет, търговски способности, икономическото му състояние и потенциал;
- наблюдаването му след сключване на сделката.

Тези затруднения при общуването с клиента принуждават износителите да използват коренно различни методи за контролиране на риска.

Двете категории проблеми водят до задействане на кредитния риск в степен неизмеримо по-голяма от риска на вътрешно-стоковия оборот. Затова, след като са застраховали вътрешния си кредитен оборот, за тях е от особено значение осигуряването на застрахователна защита и за несравнимо по-тежките кредитни рискове на експортното стопанство. С решаването на тази задача се заемат кредитните застрахователи, които със средствата на застрахователната техника изваждат кредитния риск от сферата на индивидуалното и извършват изравняване на най-широка основа в един голям рисков съюз. Освен това осигуряването на външно търговските сделки е мощен инструмент за насърчаване на износителите от всяка една страна.

Застраховането на експортни кредити от гледна точка организацията на провеждане можем да разделим на:

- ◆ единично застраховане на кредитни операции;
- ◆ групово застраховане на кредитни операции.

Условията на тези видове застраховане трябва да намерят приложение в конкретни застрахователни продукти. В световен мащаб съществуват множество разработени застрахователни продукти, но те могат да се

обобщят в няколко вида. За единичното застраховане на експортни кредитни операции се отграничават три основни вида застрахователни продукта:

- индивидуални застраховки;
- абонаментни застраховки;
- непрекъснати застраховки.

Предмет на индивидуалната застраховка е отделната кредитна операция с отделен клиент.

Абонаментната застраховка може да се приложи в случай, че застрахователят и застрахованият желаят да сключат договор за определен период на покритие на сделките на експортъора с негови редовни клиенти.

Предмет на непрекъснатата застраховка е гарантиране на кредитни операции до изтичане на предварително определен лимит. Износителят не е длъжен да уведомява застрахователя за всяка една сделка до изчерпването на този лимит. Поради своята специфика тази застраховка е популярна под наименованието „Отворено покритие”.

Характерно за груповите застраховки е, че обезпечават защита за всички кредитни операции на износителя. Те се осъществяват чрез сключването на така наречената глобално-оборотна полица, като в практиката са познати две нейни разновидности:

- глобално-генерална;
- глобално-ексцедентна.

Първата разновидност гарантира пълно покритие на всички загуби на експортъора свързани с кредитните му операции. Тя може да се предложи само на добре познати клиенти на застрахователното дружество.

Глобално-ексцедентната застраховка покрива само загубите над едно определено на база статистически данни за минали периоди равнище. Застрахова се само ексцедента за загубите или сумата превишаваща нормалната величина на загубата.

В първа глава при представяне развитието на кредитното застраховане беше посочено, къде са ограничени частните кредитни застрахователи в покриването на експортните рискове, а именно там, където те попадат под определящото въздействие на политически и други подобни фактори. Беше

изложено, че много държави, а от 1998 година и България, не се поколебават да се намесят там, където поставените пред кредитните застрахователи задачи лежат над определените им от икономическия разум граници. Освен това застраховането на експортни кредити се явява мощен инструмент използван за реализацията на целите на експортната политика на всяка една държава. След като са получили застрахователна защита износителите по-решително навлизат в нови непознати за тях територии. Това е от жизнено важно значение за малките страни като България, които нямат добре балансиран вътрешен пазар. Чрез гаранциите представяни от кредитните застрахователи се повишава възможността за получаване на кредит от финансова институция за реализиране на експортния проект.

Изброените дотук аргументи са достатъчни за въвеждането на експортното кредитно застраховане. Намесата на държавата като институция при застраховането на експортните кредитни рискове води до обособяване на три основни форми на покритие с различен обхват на отговорност:

- покритие с ограничаване върху икономически риск;
- покритие с включване на така наречените политически и катастрофичен риск;
- изолирано покритие на политическия риск.

Особеностите в организацията и провеждането на експортното кредитно застраховане ще бъдат подробно разгледани в настоящето изложение.

#### **2.4. Избор на система за прилагане на експортното кредитно застраховане в България**

Организацията и провеждането на експортното застраховане на кредити не винаги е по силите на частните застрахователни дружества. В резултат на това в държавите заемачи активна експортна позиция функционира поне една застрахователна организация, с помощта на която държавата насърчава продажбата на стоки и услуги на външните пазари.

Националните системи за застраховане на експортните кредити се



различават една от друга, както по организационната си структура, така и по начините на предлагане на застрахователна защита.

В някои страни с тази дейност са натоварени специализирани държавни институции. В други е предоставено доверие на частни застрахователи, които се явяват пълномощници на държавата, а в трети доминират публично-правни институти или обединения на частни застрахователи.

Системите за прилагане на експортното кредитно застраховане могат да бъдат разделени в три групи според начина, по който държавата като институция се намесва в тази дейност:

- пряка отговорност на правителството;
- предоставяне мандат на частна компания;
- установяване чрез специален закон отговорност на корпорацията.

За по-голяма пълнота на изложението ще посочим някои национални системи за прилагане на експортното кредитно застраховане, които се отличават със своите специфични особености.

Във Великобритания основна институция извършваща застраховане на експортните кредити е „Департаментът по гарантиране на експортните кредити” (Export Credits Guarantee Department). Това е държавен орган създаден след края на Първата световна война, за да стимулира експорта на британските стоки и услуги. Департаментът функционира, като самостоятелна организация, но е подчинен на министерството на „Търговията и промишлеността” на Великобритания. Той не преследва печалба, а се стреми чрез застрахователните операции да спомогне икономическия растеж.

Всяка британска фирма експортър може да се застрахова в „ECGD”. Предлагат се над двадесет вида покрития. В своята статистика департаментът разполага с данни за над 350 000 вносителите на британски стоки и това позволява да се подхожда индивидуално при застраховането на всяка една сделка.

Системата по застраховане на експортните кредити във Великобритания се допълва от някои частни застрахователи като: „TIC”, „Lloyd’s of London” и „Pan Financial Insurance Company Ltd”. Тези компании

застраховат кредитните сделки срещу неплатежоспособност на чуждестранния длъжник. Политическите рискове, като: война, революция, ембарго, мораториум по дълга, национализация и т.н. са приоритет на „ECGD” и застраховки срещу тези рискове се сключват само от него.

Във Франция експортното застраховане също търпи развитие след Първата световна война. През 1923 година се основава застрахователното дружество „Assurance France de Credit Lyonne”, което започва да предлага експортни застраховки. Трудностите относно поемане на политическите и катастрофични рискове се решават със Закон от 1928 година, според който държавата отговаря изцяло за тях. През 1946 година застраховането на експортни кредити е съсредоточено само в една застрахователна институция „COFACE”. Тя се явява пълномощник на държавата относно поемането на политическите рискове.

В Германия системата по застраховане на експорта също се формира след края на ПСВ. Държавата въвежда три плана по застраховане - А, В и С. Реализацията на тези планове е доверена на две частни застрахователни дружества „Хермес” и „Франкфуртско глобално застраховане”. Характерно за планове А и В е съотношението между държавна гаранция и частно застраховане. За катастрофични рискове държавата поема 2/3 от щетите. При другите рискове държавата участва с 50% в обезщетението. Гаранции от тип „С” се отнасяли само за експортни сделки към Съветския съюз.

След Втората Световна война държава дава мандат само на „Хермес”.

През 1961 година Конгресът на САЩ предоставя правото на „Ex-Im Bank” да осъществява застраховане и презастраховане на експортните кредити. Ексимбанк е независима федерална агенция, която подпомага износа на американски стоки и услуги чрез кредитни гаранции и застрахователни програми. Същата година Ексимбанк заедно с още седемдесет частни застрахователни компании основават „Асоциация за чуждестранно кредитно застраховане” (FCIA). Частните компании в асоциацията поемат отговорност срещу икономически рискове, а Ексимбанк поема отговорността за политическите рискове.

През 1983 г. е взето решение частните компании в „FCIA” да застраховат срещу всички рискове американския експорт, а Ексимбанк да го

презастрахова на 100%. От 1992 година отношенията между Ексимбанк и FCIA коренно се променят. Предоставена е възможност на FCIA да избира дали да презастрахова целия си оборот в Ексимбанк или при други презастрахователи.

Изискването на авансови плащания при осъществяване на международни търговски сделки ограничава възможностите пред българския износител и го прави неконкурентно способен. Затова през октомври 1998 г. бе създадена Българска агенция за експортно застраховане, на която е отредено да съдейства за развитието на българския износ и да подкрепя българските износители на международните пазари. Основен акционер в БАЕЗ е Република България, представлявана от министъра на икономиката, с над 99% участие в капитала. Поради тази причина можем да причислим българската система за прилагане на експортното кредитно застраховане към групата от държави, при които се наблюдава така наречената „пряка отговорност на правителството”.

Най-големите кредитни застрахователи в света, като Euler, Hermes, Gerling и NCM, имащи 60% пазарен дял от световния пазар, провеждат експанзионистична политика. Тяхното внимание е насочено главно към страните от Северна Америка, Латинска Америка, Азия и Източна Европа, тъй като изгледите за ръст на кредитното застраховане в Западна Европа са ограничени. Тази политика се осъществява по три начина:

- чрез основаване на дъщерни дружества;
- чрез основаване или придобиване на местни дружества;
- чрез кооперация.

Съобразно несигурността при кредитната търговия географската диверсификация допринася за изравняване на риска и намаляване на загубите на кредитните застрахователи.

Открива се реална възможност за приватизация на БАЕЗ. Евентуалната продажба на БАЕЗ на един от световните кредитни застрахователи би дала силен тласък за развитието на кредитното застраховане в България. Вследствие на такава сделка може да се очаква сериозно подобряване показателите на българския износ. С огромния си опит и база от данни за милиони фирми по света големите в бранша могат

да допринесат за чувствително количествено нарастване на експорта. На малка страна като България с не добре развит и балансиран вътрешен пазар това би се отразило благоприятно на цялата икономика. Изпълни ли се този сценарий системата за провеждане на експортното застраховане ще бъде от друг вид. Тогава държавата ще трябва да предостави мандат за осъществяване на експортно застраховане на частна компания. Регулативният орган, в случая Междуведомственият съвет по експортно застраховане, може да остане в същия състав или с оглед на оперативността му да бъде числено намален. Неговите функции обаче не бива да се променят. Той трябва да защитава интересите на държавата във връзка с експортния процес и рисковете произтичащи от него.

Приватизацията на БАЕЗ ще позволи на кредитното застраховане в България да отговори адекватно на предизвикателствата на глоболизиращия се свят. Тя ще даде силен тласък на развитието на българския експорт и икономиката като цяло.

### **3. Гаранционно застраховане**

#### **3.1. Същност, предназначение и правно естество на гаранционното застраховане**

Осигуряването на кредитните сделки е не само проблем на практиката в отделния случай. То има важно психологическо значение с оглед цялостното поведение на търговското съсловие при планиране на дейността. Затова, когато кредиторът прецени, че рискът е значителен, той изисква от своя длъжник да обезпечи изпълнението на задължението си.

Предмет на гаранционната застраховка е осигуряването на поети задължения към кредитор, чрез предоставяне на гаранция от страна на кредитния застраховател.

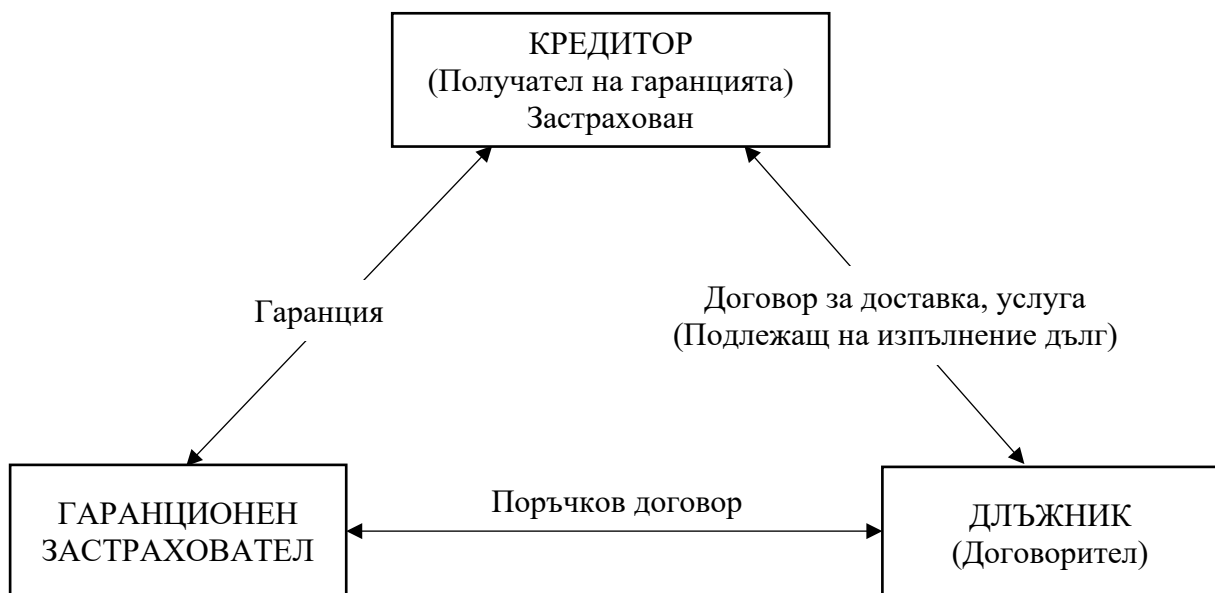
За разлика от класическото кредитно застраховане, инициатор за сключването и договорител на условията по гаранционната застраховка е длъжникът. В това си качество, той заплаща застрахователната премия. Следователно в гаранционното застраховане няма съвпадение между

застрахован и договорител. Застрахован може да бъде само и единствено кредиторът, който е носител на кредитния риск. Въпреки това той не сключва застрахователния договор, а задължава своя длъжник, по силата на сключения между тях кредитен договор, да обезпечи задължението си чрез предоставяне на гаранция.

Договорните отношения и поетите отговорности са показани в следната схема:

Схема № 5.

Отношения и отговорности в гаранционното кредитно застраховане



В застрахователно-правно отношение договорът за гаранционна застраховка се сключва в полза на трето лице. Гаранцията на застрахователя се издава по инициатива на страната, която по силата на сключен основен кредитен договор е задължена да представи такава. Тя се учредява на основата на поръчков договор между договорителя и кредитния застраховател. Страни по застрахователния договор са застрахователят и кредиторът, в полза на който е сключена застраховката. Длъжникът по основния договор, чието задължение се осигурява чрез сключването на гаранционна застраховка, не е страна по застрахователния договор. Въпреки това той договаря условията по застраховката и заплаща необходимата

застрахователна премия.

От казаното дотук следва, че застрахователен договор за предоставяне на гаранция се сключва, при наличието на основен кредитен договор. Кредитът, който се застрахова се определя като гаранционен кредит. Освен застрахователите, банките и други специализирани институции предоставят гаранции на своите клиенти. Гаранцията, която те дават има характер на кредит спрямо договорителя, който е добил популярност под името авалов кредит.

Опитът показва, че гаранционния (авалов) кредит може да бъде както съдържание на договор за застраховка, така и кредитна форма в практиката на различни финансово-кредитни институции. В много страни поръчителствата предоставяни от застрахователните дружества и кредитните институции се възприемат от държавата като напълно валидни и равнопоставени гаранции. Следователно в областта на гаранционния кредит няма разпределение на задачите между кредитните застрахователи и другите кредитни институции, както при застраховането на стоков кредит. Тук те в ролята на конкуренти изпълняват поотделно поставената им по еднакъв начин задача.

В отделни страни обаче съществуват определени различия при решаване проблема с гаранциите. Така например във Франция предоставянето на поръчителства е почти монополна дейност на банките. Кредитните застрахователи са ограничени и обхватът на тяхното действие в гаранционния бизнес е твърде стеснен. Обратно, в други дружества за застраховане на гаранции, които в съревнование с кредитните институти упражняват широко мащабна дейност в тази област. В САЩ на банките не е разрешено да предоставят поръчителства под формата на така наречените „облигации с твърд процент” (Bonds). Голяма част от гаранционния бизнес принадлежи на застрахователите. По тази причина там възникват голям брой специализирани застрахователни компании, които се занимават изключително със застраховането на гаранции. Тъй като в САЩ поръчителства при договори за доставки и услуги се изискват в много по-голяма степен, отколкото в други страни, обхватът на дейност на така наречените Surety and Bonding Companies е значителен.

В България законодателят не ограничава застрахователите и другите кредитни институции в гаранционния бизнес. Те са поставени на еднаква основа и подлежат на държавен надзор, какъвто е случая почти навсякъде в Европа и САЩ. Според Кодекса за застраховането, застраховането на гаранции принадлежи към групата на общото застраховане. То може да се прилага само от застрахователи получили лиценз и работещи по общо застраховане.

Съдържанието на договора за гаранционно застраховане се подготвя между страните по основния кредитен договор, като се съгласува с избрания кредитен застраховател. Въпреки, че липсва общоприета правна дефиниция, материята за застрахователните гаранции е разгледана в различни международни документи. Често използвани в практиката на застрахователите от различни страни са изработените от Международната търговска камара (МТК) в Париж: „Еднообразни правила за договорните гаранции” (ЕПДГ) и „Еднообразни правила за гаранциите, платими при поискване (ЕПГПП)<sup>22</sup>.

В ЕПДГ се описват гаранции, при които има изискване застрахованият кредитор да предостави на кредитния застраховател съдебно или арбитражно решение в подкрепа на своя иск за усвояване на гаранцията. За разлика от банките, кредитните застрахователи предпочитат този вид правила за издаване на гаранции. Докато банките не желаят да стават страна по споровете между кредитор и длъжник във връзка с основния договор, то задачата на застрахователите не се състои само във възмездяване на загубите, но и в тяхното предотвратяване и ограничаване.

Предпочитаните от банките правила за предоставяне на гаранция са ЕПГПП. При тях гаранцията се определя, като платима при поискване. Въпреки, че този вид правила не са по вкуса на кредитните застрахователи, те също сключват такъв тип гаранционни застраховки.

Взаимоотношенията между страните при сключването на гаранционната застраховка могат да се изразят като триъгълник съставен от - договорител, гаранционен застраховател и застрахован. Всяка една от тези

---

<sup>22</sup> Еднообразни правила за договорните гаранции (Публикация № 325 / 1978 г. на МТК, Париж), кн. 152 на БТПП, 1981 г. и Еднообразни правила за гаранциите, платими при поискване (Публикация № 458 / 1992 г. на МТК, Париж), кн. 263 на БТПП, 1994 г.

страни има определени интереси, които се свеждат до съпоставянето на ползите и рисковете от издаването на гаранцията. Договорителят има интерес застраховката да гарантира възможно най-малка част от неговото основно задължение. За него е благоприятно тя да се сключва за неизпълнено задължение, тъй като при усвояването ѝ ще бъде необходимо да се представят допълнителни документи.

Интересите на застрахования кредитор са противоположни. Той се стреми да получи възможно най-пълна застрахователна защита. Предпочитаното от него покритие е застраховка на самостоятелен дълг, защото при усвояването на гаранцията не се изискват никакви допълнителни документи и то става при поискване и декларация за нарушение от страна на договорителя.

Кредитния застраховател има интерес издадената от него гаранция да бъде правно издържана и ангажиментите поети от него да бъдат реално изпълними. Така той ще запази авторитета си на стабилна застрахователна институция.

Придържането към горепосочената процедура по сключване, поддържане и прекратяване на гаранционната застраховка, гарантира баланс в триъгълника на отношенията между договорител, кредитен застраховател и застрахован кредитор.

## **3.2. Видове гаранционно застраховане**

### **3.2.1. Систематична класификация на гаранционните (авалови) кредити**

Многобройни са възможностите за използване на гаранционния кредит в стопанския живот. В някои случаи законови наредби постановяват гарантиране на кредита. В други, според общоприетия търговски обичай е прието длъжникът да представи гаранция на своя кредитор. В повечето случаи обаче кредиторът е в по-силната позиция и може да си позволи да натовари своя длъжник с гаранция, която се активира от сключването на гаранционна застраховка или от използването на авалов кредит.



По този начин гаранционните кредити могат да бъдат класифицирани според тяхното разпореждане от гледна точка на заинтересования кредитор. Въпреки това може да се предприеме и класификация според същностния вид на гаранционните кредити от гледна точка на търсещия ги длъжник. Тази класификация ще има предвид интереса, който длъжникът има от използването на гаранционен кредит. В такъв случай гаранционният кредит може да послужи на длъжника за:

- ◆ Отсрочка и мораториум. Такъв е случаят, когато гаранционният кредит се използва за отсрочка на плащането и мораториум върху мита и данъци.

- ◆ Гарантиране задължения за плащане и доставка. Като пример тук могат да се приведат гаранционните кредити:

- при употреба на митническа стока;
- при преминаване на границата (триптик и карнет);
- за участие в търг;
- за изпълнение на договор.

- ◆ Погасяване на удръжки от сметки или междинни плащания на договорителя. Пример за това са гаранциите за осигуряване на липсите.

- ◆ Предотвратяване депозирването и предоставянето на разположение на кредитора на налични парични средства. Това се постига чрез гаранции давани на: арендатори, букмейкъри и т.н.

Класификациите на гаранционните кредити съобразно целта на използването им от гледна точка на кредиторите или от гледна точка на длъжниците не включват интересите на кредитните застрахователи. Те съблюдават само кредитния вид, като изключват своеобразността на кредитния риск. За застрахователя точно големината на кредитния риск е определящо при класифицирането на гаранционните кредити. При това той трябва да се съобрази не само с бонитета на длъжника, за когото поръчителства, но и със структурата на кредитното отношение между кредитор и длъжник. Затова кредитният застраховател прави разлика в систематично отношение между гаранциите за привилегировани и за непривилегировани задължения. На база тези две групи трябва да се разграничат поръчителствата по самостоятелен дълг и тези по неизпълнено

задължение. От голямо значение за застрахователя е дали дадените от него гаранции се отнасят за вътрешни или за експортни сделки. Определящо за това разграничаване е седалището на получателя на гаранцията. При експортните гаранции трябва да се вземат предвид допълнителни и по принцип утежняващи риска обстоятелства, които неминуемо се отразяват върху неговата оценка.

### **3.2.2. Гаранционно застраховане на привилегировани задължения**

Всички изисквания на фиска свързани с мита, данъци и такси се ползват с привилегия и затова в случай на несъстоятелност се удовлетворяват преди останалите задължения на длъжника. Привилегията на фиска се прехвърля върху поръчителя, ако той бъде ангажиран с плащане на поетата от него гаранция.

В различните митнически и данъчни закони на много страни се дава възможност на длъжника да отсрочва своето задължение, ако е представил съответна гаранция. Наред с вещните гаранции или оставяне в залог на ценни книжа, най-употребявания гаранционен инструмент е поръчителството на кредитен застраховател или на друга кредитна институция.

Приложените области на гарантиране на привилегировани задължения могат да се обобщят в следните категории:

◆ Поръчителства за мита и акцизи, както и за суми дължими на митническите власти за безлихвена отсрочка на плащане и други митнически операции. Например: отсрочка на митническото складиране; експедиция на митническата стока; облагородяване; конверсия; предварително предаване на митническата стока; употребяване на митническата стока и т.н. Ангажиментът на кредитния застраховател е да заплати сумите определени от митническите власти, когато те станат изискуеми. Срокът на такъв тип гаранции може да бъде продължаван.

◆ Поръчителства осигуряващи изплащането на условно мито. Задължението тук е условно. То е свързано с евентуалната продажба на

стоката в страната, в която временно е внесена за преработка, като мостра на панаири или изложби и т.н., в случай че стоката не бъде изнесена обратно в определен срок, сумата на дължимото мито се увеличава и кредитният застраховател може да бъде ангажиран с плащане.

◆ Поръчителства за транзитно преминаване. Тук застрахователя се задължава пред митническите власти, че ще заплати мито и други такси, ако транзитираната стока бъде продадена в страната. Отговорността, която кредитният застраховател поема се равнява на евентуалното мито, което трябва да бъде платено, ако стоката се внася по обичайния ред. Срокът на застраховката се обвързва с времето необходимо стоката да напусне страната.

◆ Поръчителства за отсрочване на мита при внасяне на автомобили. Става дума за най-често срещаните отсрочки на вносните мита. Много страни са готови да правят това, поради факта, че внесеното превозно средство след определен период може да бъде отново експортирано. За престоая си в страната обаче митническите власти изискват гаранция, която може да се даде и от кредитен застраховател.

Последният вид поръчителство на привилегировани задължение, поради своите мащаби заслужва едно по обстойно разяснение.

Автомобилните клубове и съюзи на различните страни създават за улеснение на международния автомобилен трафик специални гранични документи. Това са: триптик - за влизане в една страна и карнета - за влизане в повече държави. Тези гранични документи правят възможно свободното преминаване през една страна, без да е необходимо депозиране на вносно мито. В случай, че автомобилът не бъде обратно експортиран, тогава автомобилните клубове на страната вносител отговарят за плащането на вносно мито. Въз основа на международни споразумения те могат да прехвърлят отговорността върху клуба на страната износител, който е изготвил граничния документ. Последният, за да се освободи от тази отговорност се нуждае от гаранционна застраховка.

Процедурата по сключване на гаранционна застраховка за триптик и карнета е следната:

Гаранционният застраховател упълномощава автомобилния клуб, при

който излизащия от страната шофьор подава молба за граничен документ, да склучи от негово име и за негова сметка гаранционна застраховка. В действителност застрахователя упълномощава застрахования да склучи застраховката по поръчка на договорителя и да инкасира необходимата за това застрахователна вноска. В случай че автомобил не бъде прибран обратно, тогава гаранционният застраховател трябва да заплати вносното мито на своя застрахован (автомобилния клуб), който от своя страна го изпраща на съответното чуждестранно митническо управление. Гаранционният застраховател може веднага да предяви обратен иск срещу дължащият митото притежател на граничния документ. Той не е страна по застрахователния договор, затова не може да се ползва със застрахователна защита. Единствения защитен от застрахователя е автомобилният клуб на страната износител - неговия застрахован.

Особеност при гаранционното застраховане представлява и митническото поръчителство за „ТИР - карнети“. Тук става дума за митническо съпроводително писмо, което улеснява превозването на стоки без да се налага тяхното претоварване на една или повече граници. Обмитяването се опростява посредством задължението стоката да бъде представена окончателно на митническата служба едва на крайното определено място. Кредитният застраховател гарантира пред митническия фиск на страната вносител за всички митнически дългове, възникващи от вноса на експедираните въз основа на ТИР - карнета стоки. Транспортните предприемачи получават ТИР - карнетите от съответните местни професионални сдружения. Застрахователя предоставя защита на тези сдружения, а превозвачът се явява само договорител на условията и лицето длъжно да плати застрахователната премия.

### **3.2.3. Гаранционно застраховане на непривилегирвани задължения**

Съгласно направената тук класификация, другата голяма група на даваните от кредитните застрахователи гаранции са застраховките на непривилегирвани задължения. Най-често употребяваните от тях са:

◆ Гаранции за доставка и услуга. По реда на причините за възникването им тук можем да причислим гаранциите за участие в търг, за добро изпълнение, за връщане на първа вноска, за поддръжка.

а) Гаранции за участие в търг. Те се срещат при публичните търгове за доставки на стоки и услуги, производство и доставка на технически инсталации и т.н. Тези поръчителства не са формалност, а служат като гаранция на тръжните органи за това, че състезаващата се за поръчката фирма, след окончателното обявяване на победителя в търга:

- ще сключи договор за доставка при съдържащите се в търга и предложението условия;
- по време срока на търга няма да оттегли предложението си;
- до определен срок ще предостави поръчителство за изпълнение на договора.

Когато предлагащата фирма не изпълни едно от назованите условия и не е в състояние да възмезди тръжните органи, тогава последните ангажират кредитния застраховател с плащането по предоставената от него гаранция.

Размерът на тръжното поръчителство според търговския обичай не надхвърля 5% от предложената сума. Срокът му съответства на срока на търга. Гаранционната застраховка губи валидността си, ако присъждането не е в полза на договорителя. Ако между него и тръжните органи е налице договор, тръжното поръчителство се погасява в определен срок чрез поръчителство за добро изпълнение.

б) Гаранции за добро изпълнение. този вид поръчителства служат като гаранция за точното спазване на поетите договорни задължения от фирмата към нейния възложител. Ако те се състоят само в доставката на определен предмет, тогава се говори за „поръчителство по доставка”. Освен тях в договорите се предвижда определението „поръчителства за услуга”, когато фирмата изпълнител е ангажирана с извършването на определени услуги.

В случай че договорът не бъде изпълнен или доставчикът не основателно се окаже от него, възложителят, който се явява застрахован, ангажира кредитния застраховател с плащане по поетата от него гаранция. Размерът на застрахователната сума за гаранционна застраховка за добро

изпълнение възлиза според общоприетия търговски обичай на около 10% от договорната стойност. Срокът на застраховката съвпада със срока за изпълнение на основния договор.

в) Гаранции за връщане на аванс. С тези гаранции се осигуряван връщането на така наречената „първа вноска” заедно с лихвите в случай на неизпълнение на договора от страна на доставчика. Такава гаранция се използва при изпълнение на дългосрочни поръчки, които предвиждат авансово плащане от страна на възложителя в полза на доставчика. Размерът на отговорността на застрахователя съвпада с размера на първата вноска, която се движи между 10% и 20% от стойността на договора. Тук задължително в застрахователния договор се поставя условието за редукция на застрахователната сума. Тя се намалява пропорционално със сумата на извършените доставки по сделката.

г) Гаранции за поддръжка. след приключване на обекта, когато възложителят няма претенции към изпълнителя, гаранцията за добро изпълнение се трансформира в гаранция за поддръжка. по правило нейният размер е 50% от стойността на гаранцията за добро изпълнение. срокът на застраховката съвпада със срока на дадената от изпълнителя фирмена гаранция.

◆ Гаранции по сделките „ишлеме”. Участниците в тази сделка са възложител и изпълнител. Възложителят предоставя на изпълнителя суровини и материали, като го задължава срещу заплащане да ги преработи или произведе готово изделие от тях. Изпълнението на това задължение може да се обезпечи посредством гаранционна застраховка. Така кредитният застраховател ще поеме отговорност да плати необходимото обезщетение на възложителя, ако суровините или материалите не са му върнати частично или изцяло в преработен вид в определения за това срок. Застрахователната сума при тези застраховки не е постоянна величина. Тя постепенно намалява със стойността на експедираните обратно преработени продукти.

◆ Съдебни гаранции. Гаранционна застраховка от такъв вид се сключва по инициатива на ответника в полза на ищеца по делото. Тя може да се сключи с цел ответника да си спести депозирането на парични средства

пред съда. Застрахователната сума е равна на размера на иска и съдебните разноски. Ангажимента, който застрахователят поема е да възмезди вредите и разходите на ищеца в случай на решен в негова полза съдебен спор. Задължението на кредитния застраховател по съдебни гаранции не се ограничава по време и отпада след представяне на съдебното решение.

◆ Гаранции за букмейкъри. Сключват се в полза на клиентите на букмейкърите. Тези застраховки имат за цел защита интересите на клиентите, като се избягва депозирането от страна на букмейкърите на парични гаранции пред надзорните органи.

Полето за изява на гаранционните застрахователи е твърде широко. Ето защо ще ограничим примерите за гаранционни застраховки за непривилегировани задължения с дотук описаните.

#### **3.2.4. Гаранционно застраховане за експортни сделки**

Освен споменатите поръчителства пред вътрешни кредитори кредитните застрахователи могат да предоставят гаранции и в експортната дейност, т.е. пред чужди кредитори за местни длъжности. Гаранционните застраховки за експортни сделки носят несравнимо по-висок риск за застрахователя. Сделките от подобен вид, както и споровете по тях са обременени с допълнителни трудности, които въобще не се срещат във вътрешното стопанство. Става дума за пречки от правен, политически, социален и валутен характер. Както в първа глава беше отбелязано частните застрахователи са ограничени до покриването на рисковете от икономически характер. Така наречените политически и катастрофални рискове се намират в работното поле на държавните агенции за експортно застраховане. Както по-напред беше отбелязано в нашата страна с подобен вид покрития се занимава Българската агенция за експортно застраховане. БАЕЗ предлага гаранции на българския износ.

Експортните гаранции, които частните кредитни застрахователи дават се основават главно до покриване на икономическия риск по договори за доставки и услуги на индустрията и строителството с чуждестранни възложители. Затова те се разглеждат като гаранции за доставки и услуги в

гореописаните видове.

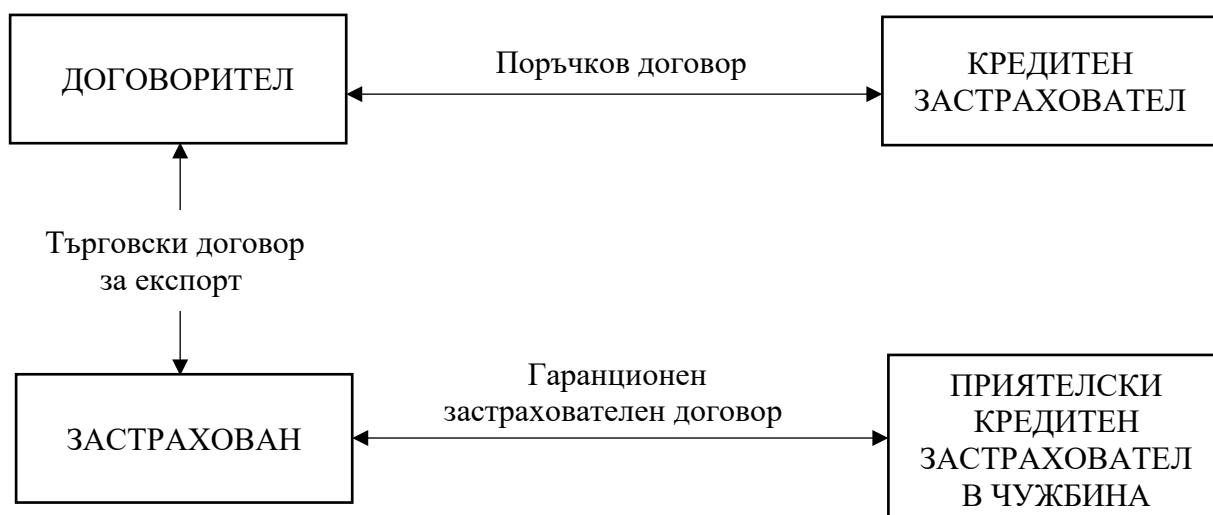
Възможни са два начина за предоставяне на гаранция от страна на местен кредитен застраховател на чуждестранен кредитор.

♦ Предоставяне на пряка гаранция. Издател на пряката гаранция е кредитен застраховател в страната на договорителя. Местният застраховател учредява гаранцията директно на чуждестранния кредитор, който се явява негов застрахован.

Обикновено гаранцията се препраща на кредитора чрез приятелски настроен кредитен застраховател в неговата страна.

Схема № 6.

Взаимоотношения между страните по пряка експортна гаранция



Последователността при издаването на гаранцията е следната:

- на база сключен основен търговски договор длъжника трябва да осигури гаранция;
- той сключва с местен кредитен застраховател поръчков договор за издаване гаранция на чуждестранен кредитор;
- на база поръчковия договор и платената от договорителя застрахователна премия кредитния застраховател учредява гаранция чрез издаване на застрахователна полица в полза на кредитора;
- накрая застрахователят изпраща полицата на застрахования по свой партньор работещ в неговата страна.



Често се случва в практиката чуждестранните възложители да изискват депозиране на поръчителство от застраховател работещ в тяхната страна. Тогава се пристъпва към издаване на:

◆ Косвена гаранция. Такава гаранция се издава от местен кредитен застраховател. Застрахователят на длъжника овластява приятелски чуждестранен застраховател да учреди гаранцията. С тази кредитна поръчка първият застраховател поема задължението, в случай на ангажиране на чуждестранния му партньор при първо поискване да му предостави сумата по поръчителството, т.е. местния застраховател е действителния носител на отговорността.

Схема № 7.

Отношения между участниците в издаването на косвена гаранция



При косвените гаранции няма преки взаимоотношения между договорителя и гарантиращия застраховател, както и между застрахования и местния кредитен застраховател. Неудобството на такъв вид застраховки е натоварването на застрахователната вноска с разноски за чуждестранния застраховател. Освен това последният се подчинява на чуждото право, което може да е в разрез с интересите на длъжника.

Кой от двата начина ще бъде предпочетен за гарантиране на експортната сделка е въпрос на позициите, в които се намират чуждестранният кредитор и длъжникът. Когато длъжникът е в по-

благоприятна търговска позиция той ще наложи пряка застрахователна гаранция или въобще ще избегне изискването за гаранция. Обратното, в случай, че кредиторът е в по-благоприятната позиция за преговори той ще предпочете косвената гаранция. За застрахователя е почти без значение начина на издаване на гаранция. Все пак с оглед намаляването на застрахователната вноска и конкурентоспособността на пазара за предпочитане е пряката застрахователна гаранция.

### **3.3. Застраховане на кредитополучателите**

Застраховката на кредитополучателите представлява особен вид застраховане, носещо чертите на животозастраховането, класическото кредитно застраховане и гаранционното застраховане. От застрахователно – техническа гледна точка застраховката на кредитополучателите не се отличава от една животозастраховка. Тя е свързана с живота и трудоспособността на гражданите. Сметните основи, които застрахователите използват, за да изчислят стойността на застраховката, застрахователната вноска, премийните резерви и т.н., по нищо не се различават от стандартните при изчисляването на тези величини в животозастраховането. Това е достатъчно основание Комисията за финансов надзор да позволява прилагането на застраховката на кредитополучателите от работещите по животозастраховане застрахователи в България.

От друга страна, отговорността, която поема застрахователят по тази застраховка, е обвързана в стойностно отношение с получения от съответното лице кредит. Така застраховката на кредитополучателите придобива чертите на класическа кредитна застраховка. Това щеше да е напълно вярно, ако застраховката се сключваше от заинтересованата банка, която отпуска въпросния кредит и беше за нейна сметка. На практика обаче, банките задължават своите клиенти да сключват в тяхна полза застраховката. Така те искат от своя длъжник една гаранция, че той ще изпълни своето задължение. Казаното до тук красноречиво говори в полза на вида определяне на застраховката на кредитополучателите, като една

гаранционна застраховка. Тя защитава интересите на кредитора и се сключва по инициатива и за сметка на длъжника. Ето защо е уместно нейното представяне в точката, в която се разглеждат и другите видове гаранционни застраховки. Въпреки това обаче, е необходимо предварително да се направят някои уточнения от теоретичен характер. Класическото гаранционно застраховане защитава интересите само и единствено на кредитора. Той се явява застрахован и е страна по застрахователното правоотношение. Длъжникът, за чиято сметка и по чиято инициатива се сключва застраховката не е страна по застрахователния договор и следователно не получава закрила от застрахователя. Напротив последният може да предяви регресен иск към длъжника при осъществяване на застрахователния случай.

Както беше вече отбелязано, застраховането на кредитополучателите е особен вид от семейството на кредитното застраховане. То притежава белезите, както на класическото кредитно застраховане от делкредерен тип, така и на гаранционното застраховане. Особеното тук е, че застрахователят защитава интересите, както на кредитора, така и на длъжника, в зависимост от формата на неговото предлагане. Във всички случаи обаче, след като се реализирал застрахователният случай и застрахователят заплати обезщетение на кредитора, застраховката прекратява своето действие без допълнителни последици за длъжника. При застраховането на кредитополучателите застрахователят не предявява регресен иск относно платеното от него обезщетение. Поради изброените до тук причини при застраховката на кредитополучателите, въпреки че я разглеждаме като гаранционна застраховка, застрахован и страна по застрахователния договор е длъжникът. Интересите на кредитора са защитени, но той не е страна по застрахователното правоотношение, а се явява бенифициент, в полза на които се сключва застраховката.

Особеностите в организацията на провеждане на застраховката на кредитополучателите ще бъдат представени в следващата глава на това изложение. Същевременно ще бъде даден примерен модел за изграждане на застрахователна тарифа по нея.

## **4. Застраховане „Кредит на доверие”**

### **4.1. Същност и области на приложение на застраховането „Кредит на доверие”**

Застраховането „Кредит на доверие” е специален вид кредитно застраховане. Приложението на застраховките от този вид се отнася за напълно различни икономически и човешки отношения, от тези при застраховането на стоков кредит и гаранции. Последните се свързват с търговски сделки и съпровождат предприятията, като насърчават и осигуряват експанзивните им сили, при тяхното усилие за външно икономическо въздействие. Обратно на това застраховката „Кредит на доверие” се грижи за вътрешнофирмените отношения. Тя дава необходимото тилово покритие за осъществяване на икономическите цели на тези предприятия. Застраховката предлага защита срещу загуби причинени от поверяване на всякакви имуществени ценности на трети лица, които са длъжни:

- ◆ да полагат грижи за тези ценности, съобразно дадените указания;
- ◆ да ги опазват от загуби и унищожаване;
- ◆ във всеки момент да доказват тяхната ненарушимост;
- ◆ при изискване да ги върнат:
  - в оригиналната им форма;
  - в случай че са упълномощени, да ги продадат в получения за тях еквивалент.

Предоставеният тук кредит се основава на „поверяването” на база доверието между предоставящия имуществени ценности и субекта, който ги приема при спазване на горепосочените четири условия. Този специален вид предоставяне на кредит при систематизирането на кредитните форми бе окачен като „кредит на съхранение”.

В случай че длъжникът не спазва задълженията си по описаната кредитна сделка, кредиторът е в правото си да поиска обезщетение. Това е непосредствения резултат от настъпването на застрахователния случай, а

именно – нарушаване на договорното задължение от страна на длъжника във вреда на неговия кредитор. Необходимостта от обезщетяване на вреди нанесени вследствие осъществяване на присъщия за „кредита на съхранение” риск е основата, върху която се гради застраховането „Кредит на доверие”.

Един от най-ярките примери за кредитни отношения от такъв тип са взаимоотношенията между работодател и работник. Явления като кражба, измама, измяна и т.н. от страна на наемния служител са най-честите причини за нарушаване на предоставеният от работодателя кредит на доверие.

Всичко това бе разбрано от западноевропейските застрахователи още в средата на 19 век. Тогава първо в Англия, а после във Франция и Германия се ражда застраховането на „злоупотреби”, което се явява предшественик на застраховането „Кредит на доверие”. Истинските пионери за новия застрахователен отрасъл обаче са САЩ. Там предпоставките за бързо преодоляване на всички първоначални трудности са особено благоприятни. За разлика от стара и тривиална Европа в САЩ принудително се разхлабват личните връзки между работодател и работник. Причините за това са няколко:

- големият приток на преселници;
- стремителното изграждане на нови големи предприятия;
- липсата на възможност за разузнаване на произхода, интегритета и преди всичко досегашното поведение на работниците.

Необходимостта, породена от горепосочените обстоятелства, кара американските застрахователи бързо да развият новия застрахователен отрасъл. Така още през 1960 год. работещите в САЩ около 200 застрахователи на „Кредита на доверие” реализират над 115 млн. долара премиен приход<sup>23</sup>.

Промените, настъпили в нашата страна след 1990 година, преобрази коренно живота на хората. Преструктурирането на икономиката принуди доста трудещи се да напуснат своите работни места и да търсят други

---

<sup>23</sup> Von Halen, K.O. Kreditversicherung. Munich, 1960, стр. 70.

такива. Измени се цялата ценностна система. Друга стана икономическата мотивация на хората. Обедняването на голяма част от населението доведе до многократното нарастване броя на негативни за обществото явления от криминален характер. Бяха закрити много промишлени и търговски предприятия. На тяхно място се появиха нови, но вече на частнособственическа основа. Навлязоха и много чуждестранни фирми. Всичко това разкъса изградените до този момент връзки между работодател и работник. Освен това преди промените държавата се явяваше единствения работодател, а сега те са много на брой. Те вече живеят на по-голяма дистанция отколкото преди. Доверието един към друг е сериозно разклатено. Липсата на традиция във взаимоотношенията прави работодателя по-мнителен. Този процес се подхранва и от зачестилите съобщения в пресата за големи загуби на предприятията от злоупотреба с предоставено доверие.

На фона на всичко това е естествено работодателите да потърсят защита на своите интереси. Форма на подобна защита е изискването на парична гаранция, която да послужи за покриване на загубите при евентуално непочтено поведение. Това обаче предполага наличието на съответните средства от страна на работниците. Примитивното в концепцията за осигуряване чрез лична парична гаранция не може да върви в крак с развитието на модерното стопанство и характеризиращото го натрупване на значително по размер имущество в ръцете на едно предприятие. Ползващите се с „особено доверие” наемни служители не биха могли да предоставят от собственото си имущество необходимата по размер гаранция за възможната максимална щета, която могат да причинят. Така става ясно, че на мястото на паричната гаранция от страна на работника трябва да застане съществено по-моцнен гарант. Такъв може да бъде само солиден застраховател, който въз основа на една голяма съвкупност правилно и точно да оцени и разпредели риска. Разбира се изравняването на риска може да се пренесе и извън застрахователната съвкупност чрез ползване услугите на професионалните презастрахователи. Така случайността ще се превърне в закономерност, а неоченимия за работодателите риск в предвидим и лесно контролируем.

В България са налице всички предпоставки за въвеждането на застраховането „Кредит на доверие”. С една добра рекламна и разяснителна кампания, желаещите да се защитят от неоченимо високия кредитен риск не биха били малко. Така ще се даде ново поле за изява на застрахователите, а предприемачите ще получат сигурност и спокойствие за своето бъдеще. Въвеждането на този вид застраховане ще допринесе за скъсяването на дистанцията между работодател и работник и подобряване на вътрешнофирмения климат. Интересите на работодателите ще бъдат защитени и то на сравнително ниска цена, изразена в плащането на застрахователната премия.

#### **4.2. Съдържание на застрахователната защита при застраховката „Кредит на доверие”**

Застраховката „Кредит на доверие” защитава интересите на предоставящия доверие на кредит. Поради този факт застрахован може да бъде само кредитодателят. Тази застраховка обаче може да се сключи по два основни начина:

- за сметка на кредитодателя;
- за сметка на кредитополучателя.

При вторият вариант се говори за сключване на застраховка за чужда сметка под формата на лична гаранция.

Въпреки че е за сметка на довереното лице, застраховката не защитава неговите интереси и поради това, то не може да бъде страна по застрахователното правоотношение.

Плащането от страна на застрахователя на застрахователно обезщетение не води до освобождаване на причинителя от финансова отговорност. Застрахователят може да се възползва от правото си на регрес и да потърси от виновното лице обратно плащане.

Застрахователната теория разграничава понятията „застрахователно събитие” и „застрахователен случай”. Последният е налице само когато сбъдването на застрахователното събитие е и основание за плащане на застрахователното обезщетение. Тоест, трябва да са изпълнение и други

условия като:

- наличието на сключена и редовно поддържана застраховка;
- пострадал застрахован обект;
- точно изпълнение на застрахователните условия от страна на застрахования.

Застраховката „Кредит на доверие” не прави изключение в това естество. Тук застрахователен случай има тогава, когато са изпълнение горните три условия и са се сбъднали следните застрахователни събития:

- нанесени щети вследствие на преднамерени действия от страна на включено в застраховката доверено лице като: злоупотреба, кражба, измама, лъжа, измяна и т.н.;

- нанесени щети вследствие на небрежни действия от страна на включено в застраховката доверено лице като: небрежно изготвяне на платежни документи, небрежно нарушаване на производствен срок, небрежно изгубване на поверени ценности и т.н.

За да бъде предоставена пълна защита на кредиторите в отговорност на застрахователя, трябва да се приемат не само щетите вследствие престъпно поведение на кредитополучателите, а и тези вследствие на тяхната небрежност. Само така застраховката „Кредит на доверие” ще стане равностойна по обхват на паричната гаранция.

За улеснение ще говорим за „П” застрахователно събитие в първия случай и за „Н” застрахователно събитие във втория<sup>24</sup>.

От казаното дотук следва, че предмет на застрахователната защита е опасността от разочароване на доверието от страна на включеното в застраховката лице, при което то преднамерено или небрежно е довело до нанасяне на щети върху доверените му имуществени ценности.

Предполага се, че застрахователите, работещи по застраховане на представено доверие, няма да се откажат от грижлива и добросъвестна проверка на всички рискови обстоятелства. Това е в основата на добрата работа на всеки отговорен кредитен застраховател. Тук обаче на оценка се подлага не толкова кредитоспособността на лицата посредством изясняване

---

<sup>24</sup> „П”от преднамерен и „Н” от небрежен.



на финансовите им възможности, колкото техните морални двигателни сили. Те трябва да бъдат проектирани от известното минало в неизвестното бъдеще. Ако можеше да се изхожда от позицията, че има два типа хора, порядъчни и престъпници, тогава основната лична проверка при всеки отделен случай ще бъде неизбежна. Така много лесно могат да се класифицират рисковете като добри и лоши. Житейският опит обаче учи, че такива твърди непроменливи характери се срещат изключително рядко. В по-голям дял от случаите хората са принудени да извършват „лоши“ действия, по силата на обстоятелствата в техния живот и затова те не могат да се очакват предварително при тях. Също така лошите действия не могат и не бива предварително да се отричат. Повечето хора се смятат за неспособни на такива, докато при тях не настъпи нужда от всякакъв вид. Околната среда, в която човек живее и която често бива променяна е основната причина за лабилност в неговото поведение. Една голяма част от живота си той прекарва на своето работно място. Там се обединяват действащи и противодействащи сили с разнообразен произход. Така нареченият „фирмен климат“ е сериозен фактор за изграждането на личността. Той въздейства върху всеки индивид различно, съобразно неговата предразположеност към добро или лошо.

Застрахованият трябва да се обвърже с доказване на настъпването на „П“ застрахователно събитие. Тук става въпрос за така нареченото „доказателство на пръв поглед“. То може да бъде обосновано без да е необходимо самопризнание от страна на преднамерения причинител на щетата. Това произлиза от правото на злоупотребилния с доверието да запази мълчание и от презумцията за невинност. Ако последвалата наказателна процедура доведе напълно или частично до оправдателна присъда, застрахователят може да изисква връщане на платеното обезщетение. Предпоставка за това е неоснователното забогатяване от страна на застрахования.

Доказването на настъпило „Н“ застрахователно събитие е по-сложен процес. Тук застрахованият трябва да предостави на застрахователя освен цялата информация за настъпилото събитие също и:

- писмено самопризнание за небрежни действия от страна на

съответното доверено лице или

- присъда със законова сила срещу него поради и в размер на претенцията за обезщетение.

Изискванията за доказателство трябва да бъдат по-строги при „Н” застрахователните събития поради две причини: От една страна е много трудно са се установи дали дадено доверено лице е действало небрежно или е положило необходимата грижа. От друга страна, ако небрежността е безусловно потвърдена, то това не означава непременно задължение за обезщетяване. В областта на трудовото право значително е намалена строгата отговорност на гражданското право спрямо небрежните действия. Това предполага, че работниците не дължат въобще обезщетение за една част от причинените от тях щети. Затова самопризнанието или присъдата трябва да бъдат основа на задължението за изплащане на обезщетение, първо на застрахования, а после и на застрахователя, поради правото на регресен иск. Плащането на застрахователя не води до освобождаване на причинителя на щетата от неговото задължение за обезщетение. Напротив, то е предпоставка за възникване на регресен иск спрямо него, защото застраховката „Кредит на доверие” защитава интересите само на кредитодателя.

Задължението за плащане на обезщетение от страна на застрахователя се простира върху всички щети породени от сбъдването на гореспоменатите събития. Обичайната практика на застрахователите е изрично да посочват границите на своята отговорност. Поради силно изразения рисков характер на застраховането „Кредит на доверие” е необходимо точно да бъдат определени така наречените „изключени рискове”. Всеки застраховател сам трябва да определи полето на своята дейност, според целите, които преследва, опита, който има и финансовите си възможности. Все пак може да се даде една примерна схема на събитията, за които застрахователите на „Кредит на доверие” не биха поели отговорност или биха го направили само при изпълнение на някои допълнителни условия. Тези изключени рискове могат да бъдат:

◆ Щети, причинени от доверени лица, за които застрахованият е знаел преди включването им в застраховката, че чрез тях вече са се осъществили

„П” застрахователни събития. Поради тази причина застрахованият трябва да даде подробни разяснения, свързани с включените доверени лица, при изготвянето на молбата за сключване на застраховка „Кредит на доверие”. При наличието на споменатия вече случай, застрахователите внимателно трябва да преценят своята позиция. Доказаната вече характерна лабилност на довереното лице може да доведе до отказ от страна на застрахователя за включването му в застраховката. От друга страна при договаряне на допълнителни условия и стремежа за запазване на добри взаимоотношения със застрахования, е възможно застрахователят да включи в своята отговорност този риск. Това обаче създава прецедент и може да се изтълкува по погрешен начин. Не трябва да се забравя, че застраховането освен със своята основна възмездителна функция действа върху обществото и с така наречената си възпитателна функция. Обратно на казаното дотук евентуални небрежности допуснати от довереното лице и също известни на застрахования не трябва да са основание за отказване плащането на застрахователното обезщетение. Всеки човек може да допусне небрежност през своя живот. От това не бива да се заключава за наличието на характерна лабилност неподлежаща на застраховане.

◆ Щети, които се съобщават на застрахователя много по-късно от тяхното настъпване. Този давностен период има за цел да принуди застрахования да се грижи постоянно за усъвършенстване на контролната си система. Застраховката „Кредит на доверие” не трябва да се приема като компенсация на инициативата на застрахования в тази област и за разходите, които той трябва да извърши за това.

◆ Щети, които възникват косвено, като: пропуснати ползи, загуба от лихви и т.н.

◆ Щети, чието застраховане по друг начин е възможно и обичайно на застрахователния пазар. Тоест, застраховката „Кредит на доверие” не трябва по пътя на субсидиарността да предлага защита за една неосъществена, но иначе обичайна и възможна застраховка. Застрахованият трябва да остане задължен да се възползва от всички възможности предлагани му на застрахователния пазар.

◆ Щети, които се причиняват от война, военни действия, вътрешни

безредици, разпореждания от високи инстанции и т.н. Тук става въпрос за така нареченият „катастрофичен риск“, който по принцип е незастраховаем.

◆ Щети, които възникват вследствие небрежни действия на доверени лица:

- върху материални ценности, за които те не е трябвало непосредствено да се грижат;

- при обработването, предоставянето и контролирането на кредити;

- при техническото планиране, както и при подготовката, упражняването и контролирането на техническата дейност.

В последните два случая става дума за щети, тясно свързани с предприемаческата дейност на застрахования. Затова те не могат да бъдат прехвърлени в отговорност на застрахователя.

Застраховането „Кредит на доверие“ не прави изключение от общото правило за разграничаване на обективния и субективния риск. Те трябва да се изследват поотделно, но в крайна сметка да се вземат предвид като еднакво значими фактори. Обективният риск при тази застраховка е способността за доверие към подложените на застраховане лица. Обратно, субективният риск се отнася за лицето ползващо застрахователната защита. Оценява се неговата способност да съоръжи предприятието си така, че то да работи безпрепятствено от организационна гледна точка, като същевременно се грижи за опазването на добрия „фирмен климат“. Така работниците, въпреки промените в техния живот, ще оказват енергична съпротива на евентуално външно влияние, което да ги принуди към непочтени действия.

Принципите на застрахователите повеляват точното определяне обхвата на тяхната отговорност. Това означава, че те ще изискват поименно отбелязване на лицата включени в застраховката. Неразбирането на фактическите и етични основи, върху които се гради застраховането „Кредит на доверие“, може да доведе до нарушаване на „фирмения климат“. Тук става въпрос за възможно самозалъгване от страна на лицата, на които е поверено особено доверие. Трябва да се има предвид, че с доверие може да се злоупотреби само там, където то се подарява. Трябва да се осъзнае факта, че когато предприемач иска да се осигури срещу загуби от

разочаровано доверие, той ще включи в застраховка лицата, които са му най-ценни и се ползват с най-висок авторитет сред останалите. Мисълта, че „недоверието” се насочва конкретно към тях е погрешна. Както по-горе беше отбелязано, тук става въпрос за защита срещу превратностите на житейската съдба.

За да се обединят евентуалните различни гледни точки и да се стигне до разумно практическо решение, застрахователите упражняващи застраховане „кредит на доверие” могат да направят компромис и да се откажат от поименното назоваване на включените в застраховката лица. Това предполага отказ от проверката на „обективния риск” и съсредоточаване силите върху предотвратяване на „субективния риск”. Въпросът тук е до каква степен застрахователят може да се довери на застрахования предприемач, че той сам ще осъществява контрол на заетите в неговото предприятие. Оценката ще се насочи до възможностите и желанието на работодателя да екипира предприятието си с пълна контролна организация, която да ограничи проявлението на риска.

Лежащото в „поверяването” кредитно отношение е предпоставка за приложимостта на застраховката „Кредит на доверие”. Нейният обхват е почти неограничен, тъй като поверяването на доверие е процес на всекидневният живот във всички негови области. Най-конкретно той се проявява между работодател и работник, поради нуждата на първия от чужда помощ при осъществяване на целите си. Затова от застраховката „Кредит на доверие” са заинтересувани: предприятията в частното стопанство, лица със свободна професия, учреждения и организации на публичното право, комунални предприятия, здравни каси и т.н. Тя трябва да обхваща поне лицата, които: водят деловодството, управляват или превозват пари или други ценности, служителите от счетоводството, търговските представители, както и всички служители, заемащи отговорни постове. Най-целесъобразно обаче е още в началото да бъдат включени в застраховката всички лица работещи за застрахования. Само по този начин напълно се изключва рискът от щети вследствие превишаване на предоставените на отделни служители функции. Така предварително се полага грижа за запазване действието на застрахователната защита и при променени

условия.

Освен за работодател застраховката може да се сключи и да защити интересите и на:

- ◆ Фирми, предоставящи автомобили под наем.
- ◆ Производители и търговци, които продават стоково материални ценности на разсрочено изплащане или отдават същите на лизинг.
- ◆ Институции, финансиращи подобни сделки.

Горепосочените субекти също могат да потърсят застрахователна защита срещу риска от неизпълнение на договорните отношения от страна на техните клиенти. Тук не става въпрос за неплатежоспособност, а за злоумишлено нарушаване на предоставено доверие. Тези специални форми на застраховането „Кредит на доверие” ще бъдат разгледани по-нататък в изложението. Техните особености обаче, са по-скоро от формално, отколкото от фактологическо естество. Затова изводите, направени тук, важат в пълна сила и за тях.

## ГЛАВА ТРЕТА

### АКТЮЕРСКИ АСПЕКТИ НА КРЕДИТНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

#### 1. Особенности при тарифирането в кредитното застраховане

##### 1.1. Основни принципи при изграждането на тарифа в кредитното застраховане

Както всяка услуга, така и застрахователната, е една възмездна услуга. Това означава, че кандидатът за застраховане трябва да плати съответната цена, ако желае да защити своите интереси чрез сключване на определена застраховка. Тази цена зависи от разходите, необходими за сключването и поддържането на застрахователния договор, както и за изплащане на обезщетение при реализиране на застрахователен случай. В застраховането тя се нарича застрахователна вноска или застрахователна премия. Разлика между тези две понятия няма и те се използват в застрахователната теория и практика, като термини с еднакво значение.

Процесът за установяване на горепосочените разходи на застрахователя е прието да се нарича застрахователна калкулация. Той включва всички действия, които застрахователното дружество предприема във връзка с набиране, съхраняване, обработка и използване на необходимата статистическа информация<sup>25</sup>. Застрахователната калкулация има своите особености, които я отличават от всякакъв друг тип калкулация. Тези особености са подробно описани в литературата, затова няма да бъдат обект на това изследване<sup>26</sup>. Основният принцип прилаган в застрахователната калкулация е еквивалентността в отношенията между застрахователя и неговите застраховани. Тя се изразява в точното пресмятане на застрахователната вноска, която е необходима за покриване плащанията на застрахователя във връзка с поетия от него риск и във връзка с издръжката на неговата дейност. Нарушаването на еквивалентния

---

<sup>25</sup> Йотов, Й. и Илиев, Б. Основи на застраховането, 1998, с. 207.

<sup>26</sup> Пак там, с. 207-210.

принцип, независимо в каква посока може да доведе до неблагоприятни последици. Калкулирането на по-висока от необходимата застрахователна премия може да доведе до отлив на потенциални кандидати за застраховането. Обратно, пресмятането на по-ниска вноска води до последващи сериозни финансови проблеми на застрахователното дружество, които така или иначе ще се отразят и върху неговите клиенти. Точното пресмятане на премията ще даде сигурност и стабилност на застрахователя при провеждане на неговата основна дейност.

Изчисляването на застрахователната вноска в кредитното застраховане не прави изключение от общите принципи на застрахователната калкулация. Логиката и последователността при определяне цената на застрахователната услуга са същите като при всеки друг вид общо застраховане. В настоящето изложение ще бъде дадена една обща схема за изграждане тарифа по застраховка на стоков и гаранционен кредит. Целта е тя да послужи като модел за съставяне на тарифа по конкретна стоково кредитна или гаранционна застраховка.

След като определи целите, които ще преследва, кредитният застраховател трябва ясно да дефинира полето на своята дейност и да насочи всичките си усилия в предначертаната посока. Това включва събирането, групирането и обработката на разнообразна по вид статистическа информация. Както вече бе споменато, кредитният застраховател разполага с богат избор от надеждни информационни източници. Той трябва да си осигури данни за:

- броя на единиците, които ще влязат в неговата съвкупност;
- общата сума на кредитите, които ще подлежат на застраховане;
- броя на случаите породили загуби поради неплатежоспособност на длъжници;
- общата сума на загубите поради неплатежоспособност на кредитополучател.

Информацията трябва да се разглежда в нейната цялост от позицията на изградена застрахователна съвкупност. Разбира се, важно е и нейното детайлизиране за всеки отделен отрасъл на икономиката. Така кредитният застраховател ще получи ясна картина за развитието на риска, покриван от



стоковото кредитното застраховане.

Поради високо рисковия характер на този тип застраховане информацията трябва да се отнася за няколко последователни години. Периодът за наблюдение следва да бъде подбран така, че да обхване възможно най-добре колебанията на изследваните показатели. Той не трябва да бъде нито къс, нито много дълъг. Световният опит показва, че броят и размера на щетите при стоковите кредитни сделки силно варират през отделните години. Всичко това води до мисълта, че периода за наблюдение трябва да бъде поне 7-8 години.

След като се събере и класифицира по подходящ начин необходимата статистическа информация, кредитния застраховател трябва да пристъпи към определяне на така наречената „рискова вноска”. Това е онази част от застрахователната вноска, която служи за покриване плащанията на застрахователя обусловени от риска.

В общото застраховане тя се определя по два начина: чрез показателя за оцетимост на застрахователната сума и чрез изграждане на таблица за щетите. Целта и при двата метода е да се установи средно аритметичното плащане на застрахователя към застрахованите. По силата на еквивалентния принцип, задълженията на застрахователя трябва да са еднакви със задълженията на застрахованите, отразени в стойността на застрахователната вноска. Общата за съвкупността рискова вноска, трябва да отговаря на средноаритметичното плащане на застрахователя към застрахованите.

Тъй като принципите на застрахователната калкулация повеляват изчисленията да се извършват, като се изхожда винаги от голяма застрахователна съвкупност, най-напред се пресмята общата за съвкупността рискова вноска. Следващата стъпка е на база осредняване според броя на застрахованите да се изчисли и единичната рискова вноска. Тя ще послужи като основа за определяне на рисковата вноска, която трябва да заплати всеки един член на застрахователната съвкупност.

Предвид колебанията на загубите поради неплатежоспособност на длъжниците през отделните години е необходимо кредитният застраховател да осигури средства за нормалното функциониране на своята дейност. Това

с особена сила важи за ситуацията в нашата страна, където все още не е развито кредитното застраховане и застрахователите нямат нужния практически опит. Размерът на необходимите средства за посрещане на неблагоприятните отклонения на загубите се покрива чрез добавка за сигурност. Тя се определя с помощта на стандартното отклонение на рисковите вноски през отделните години, от изчисленият им средноаритметичен размер<sup>27</sup>. В случай че застрахователят желае по-висока степен на сигурност, той трябва да вземе двойният или дори утроеният размер на стандартното отклонение при определяне на добавката за сигурност. Разбира се това ще доведе до повишаване на нейния размер, което не винаги е благоразумно. Прекалено високата добавка за сигурност може да доведе до отлив на кандидати за застраховане. Въпреки това, с оглед на големите колебания в развитието на риска през отделните години и неопитността на българските застрахователни дружества, се налага поне през първите три години застрахователите да работят с по-голяма степен на сигурност. Ако това доведе до натрупване на значителни по размер сигурностни резерви, тази позиция може да се преоцени и добавката за сигурност да намали своя дял в общата структура на застрахователната вноска.

Като съберем рисковата вноска и добавката за сигурност ще получим така наречената нето вноска. Тя е необходима на застрахователя да покрие всички плащания обусловени от реализирането на риска и неговите колебания през отделните години. Правилно изчисления размер на нето премията гарантира на кредитния застраховател спокойствие и сигурност при осъществяване на специфичната му дейност.

Както всеки застраховател, така и кредитният застраховател извършва разноски за издръжка на своята дейност. Поради спецификата на стоковото кредитно застраховане, те могат да се обособят в две основни групи:

- разноски, свързани с проучването на кредитоспособността на клиентите на застрахования доставчик;
- разноски за организиране и управление на застрахования състав.

Първата група разноски могат да бъдат отделени от общата маса и

---

<sup>27</sup> Йотов, Й. и Илиев, Б. Цит. съч., с. 220.

заплатени от кандидата за застраховане под формата на такса за проучване. Към втората група се причисляват разноските характерни за всяко едно застрахователно дружество работещо по общо застраховане. Това са разходите, които извършва застрахователят за заплащане труда на неговите служители и сътрудници, плащанията към държавния бюджет и ДОО, плащанията свързани с набавянето на канцеларски материали и обзавеждане, осветлението и отоплението на работните помещения и т.н. Всички тези разходи трябва да бъдат обезпечени по някакъв начин. Това става като към изчислената вече нето вноски се калкулира и една добавка за разноски. Нейният размер зависи от много фактори, изясняването на които не е цел на това изложение. Важно е да се знае това, че застрахователите трябва непрекъснато да се стремят да оптимизират техния размер. Последното е в пряка зависимост с конкурентноспособността на конкретното застрахователно дружество. Колкото по-нисък е размерът на разноските, толкова по-атрактивна е застрахователната вноски.

С калкулацията може да се спре дотук, тъй като изчислената вече премия ще е достатъчна за покриване на всички разходи на кредитния застраховател. Разбира се към застрахователната вноски могат да се прибавят още добавки - добавка за дивиденди, добавка за печалба и т.н. Това обаче, ще оскъпи допълнително предлаганата застрахователна услуга, което с оглед на конкурентно развиващия се застрахователен пазар може да се окаже пагубно за застрахователя. Затова реализирането на нормалната за всяко търговско дружество цел - печалбата - трябва да бъде постигнато по пътя на оптимизиране размера на разноските и реализиране на добър доход от подходяща инвестиционна програма.

## **1.2. Особености на различните видове вътрешно стокови кредитни застраховки**

Както вече беше отбелязано, кредитното застраховане се характеризира с редица особености. Като се има предвид големината на субективния риск и избраната форма за прилагане на кредитното застраховане, изчислената средна за всички застраховани рискове вноски би

следвало да се коригира. Тук успешно може да се използва така нареченият метод на отстъпки и добавки към застрахователната премия. Тоест кредитният застраховател съобразно горепосочените обстоятелства да намали или повиши размера на вноската, която трябва да бъде платена от конкретния кандидат за застраховане. Така ще се постигне едно справедливо разпределение на задълженията на застрахованите и те ще бъдат насърчени да развиват по-ефикасно своята кредитна дейност.

Направената в предходната глава класификация на вътрешните стокови кредитни застраховки показва, че те могат да се обособят в три основни вида:

- стоково кредитно застраховане с неназовано покритие;
- стоково кредитно застраховане с общо покритие;
- стоково кредитно застраховане с индивидуално покритие.

При стоковото кредитно застраховане с неназовано покритие кредитният застраховател извършва собствено разследване само за длъжниците на застрахования, чийто кредити лежат извън границата на собствена проверка. Той трябва да държи сметка за това, че дори в годините с ниски като цяло стойности на несъстоятелност, за отделните браншове в икономиката е обичайно определено неизпълнение на дебиторските задължения от стокови доставки. До определена степен това се отразява и в предишните загуби на всеки един от стоковите кредитори. Затова е необходимо застрахователят да изисква от всеки кандидат за застраховане писмена декларация за понесените от него загуби от подобен характер. Технически това може да се осъществи с прикрепване на подходящо направен въпросник към формуляра служещ за отправяне на предложение от страна на кредитора, за сключване на застраховката. Декларацията е необходима за оценката на обективния и субективен риск. На проверка се подлага това, дали кандидата за застраховане е успял до този момент да задържи нивото на загубите от подобен характер в рамките на обичайните за отрасъла, в който работи. Дали е постигнал по-добри резултати или размера на загубите му надвишава средния размер за отрасъла. Декларацията е не по-малко важна и за калкулирането на застрахователната вноска, която служи за покриване на плащанията на застрахователя

свързани с проявлението на риска при застраховане на целия кредитен стокооборот на конкретния кредитор. Следователно премията трябва да бъде така изчислена, че да може да покрие не само нормалния размер на загубите, а и нормалния размер на тяхното превишение. То може да се получи както при изненадващи фалити на отделни длъжници дори при добра конюнктура, така и при цялостно влошаване на икономическата ситуация.

Възможно е конкретният застрахователен продукт да предложи покритие само на споменатото превишение на нормалните за бранша загуби. В този случай на застрахования се налага лично участие в разпределение на загубите. Това може да стане поради различни по своя характер съображения.

С цел намаляване размера на разноските и насърчаване на застрахования добросъвестно да извършва своята кредитна дейност, застрахователят може да наложи такова лично участие. От друга страна, поради финансови съображения, кредиторът сам може да поиска такова покритие. Трябва да се знае обаче, че размерът на застрахователната вноска намалява дегресивно спрямо увеличаване прага на франшизата. Не може да се очаква права пропорционалност, поради различията в относителния дял на малките загуби и този на големите загуби. Макар и много на брой малките по размер загуби по принцип имат нисък относителен дял спрямо общите загуби. Следователно 20% лично участие на застрахования не отговаря на 20% намаление на застрахователната премия.

От всичко казано дотук става ясно, че застраховките разработени на тази основа са с висок рисков характер. Приложението им трябва да се ограничи до защита на добре познати партньори на застрахователя. Размерът на франшизата достига до 30% при кредити подлежащи на съвместна проверка. За кредити в рамките на границата на собствена проверка тя може да достигне и 50%. Личното участие не бива да бъде покривано по друг начин.

Навсякъде в кредитното застраховане, при което винаги по своеобразен начин се срещат обективен и субективен риск, калкулацията на премиите е съпроводена от особени трудности. При стоковото кредитно

застраховане с общо покритие, застрахователят е длъжен да се съобразява с факта, че един доставчик може да предостави кредити на купувачи работещи в различни отрасли на икономиката. Следователно, нито браншът на застрахования, нито браншовете на неговите клиенти дават възможност за еднообразна оценка на риска. Тези различни обстоятелства налагат до голяма степен употребата на индивидуално пресметнати тарифи. Получените по този начин застрахователни вноски най-често се изчисляват от дебитните салда на длъжниците в определени моменти или от кредитните лимити, фиксирани от кредитния застраховател. В отделни случаи, макар и по-рядко, това може да стане, като се има предвид целия кредитен стокооборот. Последното е възможно само, ако всички клиенти на застрахования доставчик се ангажират с хомогенни кредитни цели.

Както при предходната застрахователна форма, така и тук личното участие на застрахования в разпределението на щетите е задължително. Неговия размер може да варира между 20% и 30%, като не бива да бъде покрит по друг начин.

Трябва да се знае, че кредитното застраховане на единични сделки винаги е особено тежък риск за застрахователя. Това произтича от селективния характер на подобен вид рискове. Затова застрахователите трябва да сключват стокови кредитни с индивидуално покритие само в изключителни случаи и то след особено щателна проверка на мотивите на доставчика за отпускане на такъв кредит. Задължително трябва да се направи обстойно разследване относно кредитоспособността на длъжника.

Застрахователната вноска се изчислява индивидуално на база фактурираната сума при съблюдаване на горепосочените обстоятелства.

Високо рисковият характер на този вид застраховки предполага и по-голямо лично участие на застрахования в разпределението на щетите. В зависимост от конкретния случай, то може да надхвърли дори петдесет процента, като не бива да се покрива от застрахования по друг начин.

### **1.3. Особености при застраховането на експортни кредити**

От гледна точка структурата на експортния процес се различават две

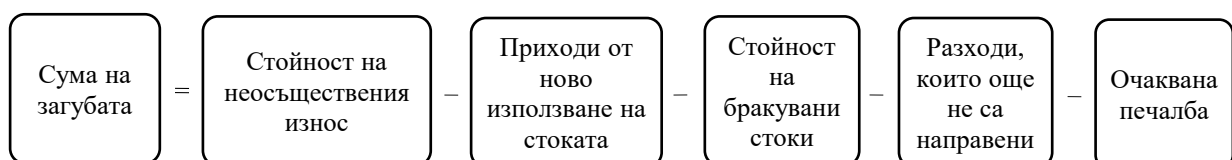
фази в развитието на експортния риск. Първата от тях се наблюдава, когато при сключена експортна кредитна сделка и започнат производствен процес от страна на износителя, вносителят внезапно се отказва от нея. Това е риск от нереализиране на вече произведена продукция, който се нарича още „производствен риск“. Втората фаза в развитието на експортния риск е, когато стоките отпуснати на кредит са вече експортирани, но контрагентът отказва или е невъзможно да заплати за тях в установения срок. Тук говорим за „кредитен риск“.

Кредитният застраховател може да предостави покритие за всяка една от фазите на развитие на риска по отделно, но за предпочитане е комбинираното покритие. Така се обхваща целия експортен процес, а също така с оглед на мащаба се икономисват разходи, което води до намаляване цената на застрахователната услуга.

Предмет на покритие на производствения риск са преките и косвени разходи по изготвянето на договорираната за експорт стока. Застрахованият трябва да направи всичко възможно за ново използване на недоставената стока. Застрахователят може да задължи своя клиент да изработи докрай започната, но недовършена стока с оглед нейното реализиране на пазара. В такъв случай всички допълнителни разходи направени от застрахования също трябва да влязат в отговорност на застрахователя.

След предоставяне на всички необходими документи установяващи приходите от новото използване на стоката застрахователя трябва да пристъпи към калкулация на щетите.

Загубата, която е обект на застрахователното покритие може да се изчисли по следната формула, представена схематично:



Размерът на обезщетението, което дължи застрахователят, зависи както от изчислената сума на загубата, така и от пълнотата на застраховане и величината на франшизата. Определената от застрахователя

застрахователна сума, не бива да покрива напълно договорираната стойност на износа. Поради характера на така наречения производствен риск и съображения свързани с големината на застрахователната вноска разумното покритие е комбинация между формите на застраховане срещу първи риск и лично участие на застрахования при разпределение на щетите. Големината на застрахователната сума трябва много внимателно да се определи. От нейния размер зависи, не само големината на застрахователната вноска, а и интензитета на застрахователното покритие. Известно е, че при форма на застраховане срещу първи риск, застрахователят е длъжен да заплати пълния размер на щетата за загуби непревишаващи размера на застрахователната сума. Понеже тоталните щети при този вид застрахователно покритие са твърде малко вероятни, правилно избрания размер на застрахователната сума гарантира пълното обезщетяване на застрахования.

Както в първа глава бе отбелязано, прилагането на франшизи в кредитното застраховане е задължително и почива на скъпо изкупен опит от миналото. Величината на „личното участие” зависи най-вече от вида на покрития от застрахователя риск. Работещите на частно собственическа основа кредитни застрахователи не могат да си позволят покриване на политически рискове. Те застраховат срещу търговски риск, като величината на франшизата може да варира между 20 и 30 процента. Точното ѝ определяне зависи от опита на застрахователя, стабилността на износителя и неговия клиент, както и от страната, в която е седалището на длъжника.

Държавната намеса в експортното застраховане, води до поемането и на несравнимо по-високите политически рискове. С цел насърчаване на износителите държавните агенции за експортно застраховане определят твърде ниски ставки на франшизата, а в някои случаи дори няма такава. Обичайният размер на личното участие при поемане на политически риск е 5%.

Изчисляването на обезщетението при реализиране на производствения риск при комбиниране на застраховане срещу първи риск и лично участие може да се извърши в следната последователност:

- определяне размера на загубата по горепосочената схема;



- определяне процента на обезпечение, който е равен на (100% - процента на франшизата);

- сравняване на получения резултат с размера на застрахователната сума.

В случай че полученият резултат от умножението на определената загуба с процента на обезпечение е по-малък от размера на застрахователната сума, застрахователят е длъжен да го изплати напълно. Когато резултатът е по-голям или равен на застрахователната сума, се изплаща самата застрахователна сума, тъй като тя е горна граница на отговорността на застрахователя.

### **Пример за изчисляване на застрахователното обезщетение при реализиран производствен риск:**

#### 1. Условия по застрахователния договор:

- Вид на поетия риск: политически.
- Стойност на договора за износ: 20 хил. долара.
- Застрахователна сума: 12 хил. долара.
- Ставка на франшизата: 5%.
- Форма на застраховане: комбинирано – „Първи риск” и „Лично участие”.

Стойност на договора за износ \$20 000
Стойност на договора за доставка (85%) \$17 000
Необходими разходи (товарене, навло и т.н. – 10%) \$2000
Очаквана печалба (5%) \$1000

Разходи, които не са платени \$2000
Стойност на бракувани стоки (20 %) \$3400
Приходи от ново използване на стоката \$2000

## 2. Изчисляване по формулата:

Стойност на договора за износ	-	Приходи от ново използване на стоката	-	Стойност на бракувани стоки	-	Неплатени разходи	-	Очаквана печалба	=	Сума на загубата
\$20 000	-	\$2000	-	\$3400	-	\$2000	-	\$1000	=	\$11 600

Процент на обезпечаване	=	100%	-	Процент на франшизата
95%	=	100%	-	5%

$$\$11\,600 \times 95\% = \$11\,020 < \text{Застрахователна сума } (\$12\,000)$$

Дължимо обезщетение: \$11 020

Преотстъпването на претенции по застраховката трябва да става само след изричното съгласие на кредитния застраховател. В практиката е широко застъпено преотстъпване на претенциите на кредитни институции, които финансират сделката. В случай че застрахователят позволи това, то не бива преотстъпването да води до нови отделни права за приемниците. Условието по застрахователния договор трябва да важат в еднаква сила както за застрахованите, така и за техните приемници.

Покриването на втората фаза от развитието на експортния риск, а именно на кредитния риск, има за цел обезпечаване на вземанията от доставки на вече експортирани стоки. Кредитните застрахователи поемат отговорност при реализиране на:

- ◆ икономически (търговски) риск - безнадеждността на вземането вследствие неплатежоспособност на чуждестранния длъжник;
- ◆ политически риск - безнадеждността на вземането вследствие на:
  - общодържавни мерки от страната на длъжника (национализация и конфискация);
  - събития като война, военни действия, революции и т.н.;
  - пречки при провеждане на междудържавни платежни споразумения (мораториум, забрана за трансфер, ембарго и т.н.).

Загубата за застрахования се определя, като от съществуващото в момента на безнадеждността покрито вземане се приспадат:

- извършените след настъпилата безнадеждност плащания или стойността на други услуги от страна на длъжника или негов представител;
- постъпленията от:обратни доставки или друго ново използване на стоките, заложни права, застраховки и гаранции.

При изчисляване на дължимото обезщетение предварително се приспада размера на личното участие. Размерът на франшизата, както и при покриването на производствения риск, зависи от вида на риска, опита и финансовата мощ на застрахователя, стабилността на застрахования и неговия длъжник, страната в която е седалището на последния. Застрахователната сума обикновено е равна на стойността на експортираните стоки, така че тук имаме пълно застраховане.

### **Пример за изчисляване на застрахователното обезщетение при реализиране на кредитен риск:**

1. Условия по застрахователния договор:

- Вид на поетия риск: политически.
- Стойност на договора за износ: 20 хил. долара.
- Застрахователна сума: 20 хил. долара.
- Ставка на франшизата: 5%.

Стойност на договора за износ \$20 000
Стойност на договора за доставка (85%) \$17 000
Необходими разходи (10%) \$2000
Очаквана печалба (5%) \$1000

Плащания от длъжника след настъпилата неплатежоспособност \$3000
Постъпления от обратни доставки, гаранции и застраховки \$2000

## 2. Изчисляване по формулата:

$$\begin{array}{ccccccc} \boxed{\text{Сума на загубата}} & = & \boxed{\text{Стойност на договора за износ}} & - & \boxed{\text{Плащания на длъжника след неплатежоспособност}} & - & \boxed{\text{Постъпления от обратни доставки, гаранции и застраховки}} \\ \$15\,000 & = & \$20\,000 & - & \$3\,000 & - & \$2\,000 \end{array}$$

$$\$15\,000 \times 95\% = \$14\,250$$

Дължимо обезщетение: \$14 250

Основното задължение на застрахования е да плати застрахователната вноска. Нейното точно определяне е свързано с отчитането на много фактори. Най-важните от тях са: големината на експортния кредит, срока за неговото погасяване, формата на застраховане, величината на франшизата, кредитния рейтинг на длъжника и равнището на доверие към страната на вносителя (така наречения бонитет на държавата).

Обикновено застрахователната вноска се изчислява като процент или промил от застрахователната сума. Тези проценти се представят като тарифни числа обхванати в таблици. В зависимост от кредитния рейтинг на длъжника, срока за погасяване на кредита и бонитета на държавата на купувача се извършва диференциация на тарифите в експортното кредитно застраховане. Всяка година бонитетът на държавите се определя от компетентните органи на международните асоциации и се съобщава на всички заинтересовани застрахователни дружества. От доверието към държавата зависи не само големината на тарифното число, но и това, как ще бъде поделена отговорността между застрахователя и застрахования. Правилото гласи, че колкото е по-малко доверието към държавата, в която ще се внесат стоки на кредит, толкова е по-голям размера на франшизата.

Различията в условията на експортното кредитиране и трудностите свързани с идентификацията и оценката на риска не дават възможност за използване на единни застрахователни тарифи. Те са различни, както за различните държави, така и за различните застрахователни дружества. Например тарифата за застраховане на шестмесечен кредит на английската „ECGD” е четири пъти по-малка от тарифата за застраховане на аналогичен

кредит от немската застрахователна компания „Хермес“.

Българската агенция за експортно застраховане, като се съобразява с горепосочените аргументи, също определя степен на доверие към страните и определя кредитен рейтинг на длъжниците. БАЕЗ диференцира тарифите и спрямо срока за връщане на кредита.

Изчисляването на застрахователната вноска може да следва следната схема:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Застрахователна} \\ \text{вноска} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Застрахователна} \\ \text{сума} \end{array}} \times \boxed{\begin{array}{c} \text{Тарифно} \\ \text{число} \end{array}}$$

Освен застрахователната вноска, кандидатът за застраховане трябва да заплати и една допълнителна такса. Тя е необходима за оценката на риска и определянето на застрахователната сума. Тази такса е също в зависимост от кредитния рейтинг на длъжника и бонитета на неговата държава.

Успешното провеждане на операциите по застраховане на експортните кредити изисква спазването на някои основни принципи:

- сътрудничество между застраховател и застрахован;
- лично участие на застрахования в разпределението на щетите. На практика франшизата често достига 30%. Тя трябва да е по-голяма от очакваната печалба на застрахования от експортната сделка;
- гарантиране на крайния резултат. Застрахователят изплаща обезщетение само в случай на невъзможност за връщане на застрахования кредит;
- правдоподобност на информацията относно платежоспособността на задграничните партньори на застрахования. Застрахователят трябва да има възможност за правилна оценка на риска. Неплатежоспособността на длъжника се доказва от застрахования, а не от застрахователя. Последният обаче трябва да има постоянен достъп до информацията относно длъжниците на застрахования;
- своевременност при поемане на отговорност. Това означава, че застрахователят отговаря само за последващите кредитни операции;
- застрахователят сам трябва да определи нивото на поетата от него

отговорност застрахователната сума не трябва да е по-малка от величината на „личното участие“.

Съблюдаването на тези шест принципа гарантира стабилност в отношенията между износителите и кредитните застрахователи.

#### **1.4. Особенности при гаранционното застраховане**

Както беше отбелязано, гаранционната застраховка се сключва по инициатива на страната, която по силата на основен договор е задължена да предостави гаранция. Това става посредством поръчков договор между длъжника и кредитния застраховател. Последният е заинтересован да получи точна и своевременна информация относно имущественото състояние на договорителя, за когото трябва да гарантира. Застрахователят, преди да се съгласи да сключи застраховката, задължително трябва да извърши следните дейности:

◆ Прочуване текста на исканата гаранция. Застрахователят преценява дали може да изпълни задълженията си като гарант. Той оценява:

- съответствието на сделката по основния договор между кредитор и длъжник със законодателството в съответната страна;

- перфектността на текста с оглед невъзможността за допускане на различни тълкувания;

- големината на задължението и възможностите му за поемане на отговорност без да се увеличава застрахователно-техническият риск.

◆ Проверката на финансовото състояние на договорителя. Застрахователят се интересува не само от моментното състояние на длъжника, но и от това как ще се развива то във времето. Последното е във връзка със специфичните за кредитните застрахователи задачи: да възмездяват възникналите щети, но също в общо икономически интерес да се стремят да ги предотвратяват или поне да ги ограничават. В тази насока застрахователят трябва да изисква от договорителя:

- наличие на открита текуща сметка, по която да следи движението на средствата свързани с гаранцията;

- счетоводен баланс към съответната дата, годишните отчети за

последните две или три години, както и документи показващи наличието или отсъствието на задължения към други кредитори.

◆ Анализ на платежоспособността на договорителя, за да оцени кредитния риск от издаването на гаранцията.

По-нататък кредитният застраховател трябва да задължи договорителя всяка година да му връчва баланса си на точно определена дата. Не бива без знанието на застрахователя длъжникът да използва други гаранционни (авалови) кредити, както и да предоставя на трети лица гаранции по техни сделки. В поръчковия договор трябва да се отбележи, че договорителят е регресно задължен към кредитния застраховател в случай, че той бъде ангажиран от кредитора с изплащане на гаранцията. Това е така, защото договорителят не е страна по застрахователния договор. Последния защитава интересите единствено на кредитора, който в случая се явява застрахован. Във връзка с това кредитният застраховател може да поиска от длъжника да осигури обезпечение за евентуално регресно вземане.

Накрая в поръчковия договор се уговаря срока на предоставяното поръчителство и размера на платимата за това премия.

Докато поръчителствата, предоставяни въз основа договори за застраховки на гаранции, са безсрочни за кредиторите, самите поръчкови договори се сключват обикновено за едногодишен период с клауза за продължаване. Убедителна причина за това е, че гаранционният застраховател трябва в краткосрочни интервали да подложи договорителя на проверки за кредитоспособността му въз основа на най-новия баланс и новополучените сведения.

Размерът на застрахователната вноска се съобразява с това, дали гарантираните задължения са привилегирани, т.е. биват удовлетворявани преди другите, или не се ползват с тази привилегия. По-нататък определянето размера на премията зависи от вида на гаранцията. От определящо значение е дали гаранцията е дадена за самостоятелен дълг или за неизпълнено задължение. В първия случай застрахователят е длъжен да плати гаранцията при първо поискване, а във втория отговаря само за неизпълненото задължение, което остава към кредитора след като длъжникът е станал неплатежоспособен и мерките за принудително

изпълнение са останали напълно или частично безуспешни. Калкулирането на премията зависи и от бонитета на договорителя. Колкото степента на доверие към длъжника е по-висока, толкова застрахователната вноска, която той трябва да плати е по-ниска.

Във връзка с конкуренцията на кредитните застрахователи с банките и другите кредитни институции, премийната ставка за сключване на гаранционна застраховка е в диапазона между 1% и 2% от гарантираната сума. По този начин тя отговаря на изчислените от другите кредитни институции комисионни възнаграждения за отпускане на авалов кредит.

Във връзка с високо рисковия характер на кредитното застраховане, застрахователите трябва да търсят едно по-нататъшно разпределение на риска извън застрахователната съвкупност. Прилагането на добре балансирана презастрахователна програма ще намали значително застрахователно-техническия риск, което неминуемо ще се отрази върху размера на застрахователната вноска.

Икономическата ситуация в страната, както и предизвикателството на неразработения пазар неминуемо ще доведе до експанзия на кредитното застраховане. Съблюдаването на описаните дотук основни принципи ще позволи успешното му прилагане у нас. Нужна е само по-голяма инициативност от страна на застрахователите, още повече, че в България вече работят чужди застрахователни дружества с дългогодишен опит в тази насока. Колкото по-рано това стане факт, толкова по-добре за българската икономика.

## **2. Модел за изграждане на застрахователна тарифа по „Застраховка на кредитополучателя”**

### **2.1. Постановка на проблема**

Пазарните принципи повеляват получателите на заеми при наличието на съответна застраховка да заплащат едновременно с погасителните вноски и една застрахователна вноска. В замяна на това наследниците им ще бъдат освободени от всякакви плащания във връзка с дълга при тяхната



преждевременна смърт или трайна загуба на трудоспособност. Заплащането на вноската може да се извършва еднократно или чрез периодически повтарящи се плащания с определен срок. Този срок може да съвпада напълно със срока за плащане на погасителните вноски, но може да бъде и по-кратък от него. Това е въпрос на продуктовата политика на застрахователя и на пресичането на интересите на субектите по застрахователното правоотношение.

Два основни начина могат да бъдат използвани при организирането на застрахователна защита на длъжниците по потребителските кредити: доброволно или задължително застраховане.

Всеки гражданин има правото сам да избере дали да се застрахова или да се откаже от застрахователна защита. Позовавайки се на този принцип, законодателят изрично е посочил кои застраховки са задължителни и кои не. Задължителните застраховки са свързани със защита на интересите на трети лица. Застраховката на кредитополучателите не попада в тази категория и следователно трябва да се предлага като доброволна.

Доброволното застраховане предполага съответно волеизявление на кредитополучателя. Той трябва да бъде убеден в ползата от тази застраховка. За целта е необходима разяснителна работа от страна на застрахователя. Чрез подходяща рекламна кампания и най-вече чрез своите агенти застрахователят трябва да достигне до всички желаещи да ползват потребителски кредит. Но дори и при най-добрата организация на доброволното застраховане не могат да бъдат отстранени някои негативни моменти:

- поради неразбиране или недоверие не могат да бъдат убедени в ползата от такава застраховка всички длъжници и следователно не всички ще бъдат застраховани;

- предполага се, че повишен интерес към застраховката ще имат лица, които страдат от някаква болест и смятат, че няма да живеят дълго. Това налага извършване на лекарски преглед на кандидатите, в резултат на който на някои ще бъде отказана застрахователна защита, а други ще бъдат приети в застрахователната съвкупност при по-тежки условия;

- събирането и отчитането на застрахователните вноски,

задължителният лекарски преглед и извършването на разяснителна работа ще обременят застраховката със значителни по размер разноски, което ще доведе до повишаване цената на застрахователната услуга.

Тези аргументи ни карат да се замислим върху ефективността на доброволната застраховка на кредитополучателите. В съвременните икономически условия доста хора биха пренебрегнали риска и биха се отказали от застрахователна защита, за да си спестят плащането на застрахователната вноска. Това ще доведе до последици с негативен характер и за самите кредитополучатели, и за институцията, отпускаща кредита.

Процедурата по изземване и продаване на имуществото, с което е обезпечен кредитът, изисква време. Това води до забавяне на обръщението, което е неблагоприятно и за обществото.

Въпреки че според закона застраховката на кредитополучателите не попада в категорията на задължителните застраховки, може да се намери начин за нейното задължително прилагане. Това може да стане чрез условията по отпускане на заема. Самата кредитна институция може да изисква задължително сключване на застраховка на всички кандидати за получаване на заем. С включването ѝ в условията за получаване на кредита застраховката ще стане задължителна по договор, а не по закон.

В момента банките изискват задължително застраховане на новопостроеното при заемите за жилищно строителство. Така те защитават пряко своите имуществени интереси. В случай на унищожаване на новопостроеното имущество, което е и обезпечение по кредита, вследствие на застрахователно събитие банката ще получи сравнително бързо своето вземане от своевременното изплащане на застрахователното обезщетение. Подобна логика могат да следват кредитните институции при включването на застраховката на кредитополучателите в условията за отпускане на заема. Ако това бъде направено възможни са два варианта:

- кредитополучателят сам избира застрахователя, при който да се застрахова;

- възможна е договорка между дадена кредитна институция, отпускаща такива заеми, и даден застраховател, който работи по такъв вид застраховане, за автоматично възникване на застраховката при отпускането

на кредита.

И двата варианта имат своите предимства и недостатъци. Положителното на първия е правото на избор, което се дава на застрахования. Тук обаче не може да става дума за съществено намаление на разноските на застрахователя. Отпада една от основните причини за извършването на такъв тип застраховане.

Вторият вариант е насочен именно към решаването на този проблем. При него отпада привилегията на кредитополучателя сам да си избере застраховател, но за сметка на това разноските по застраховката чувствително ще спаднат, което ще се отрази върху размера на застрахователната вноски.

При автоматично възникване на застраховката с отпускането на кредита ще отпаднат разноските, които застрахователят прави във връзка с разяснителната работа и задължителния лекарски преглед на кандидатите. Застрахователните вноски ще се събират заедно с погасителните, което пък е предпоставка за същественото намаление на аквизиционните и инкасовите разноски. Разплащането между банката и застрахователя може да се извършва през определен период (например един месец) и по определена от тях технология.

През последните години българските застрахователи разбраха това и съвместно с банковите институции въведоха задължително сключване на застраховката на кредитополучателите. Така стана възможно предоставянето на застрахователна защита на сравнително ниска цена, а и интересите на банките бяха по-добре защитени.

## **2.2. Актюерска обосновка на застраховката на кредитополучателите**

Преди изготвянето на застрахователните тарифи внимателно трябва да се подберат сметните основи (риск, лихва и разноски).

Точното определяне на големината на риска е най-важната предпоставка за правилното изчисляване големината на застрахователната вноски. Рискът, за който застрахователят поема отговорност по застраховката на кредитополучателите, е неиздължаване на заема поради

смърт или трайна загуба на трудоспособност на длъжника. Затова таблицата за смъртност, с която ще работи застрахователят, е от голямо значение и трябва да се избере достатъчно точно. Дългогодишните проучвания на смъртността у нас позволяват сполучливо да бъде решена тази задача.

Всяка кредитна институция изчислява погасителните вноски на длъжника, като олихвява заема с определена лихва. Обратно на това, застрахователят определя застрахователните вноски, като извършва обезлихвяване с така наречената техническа лихва. Идеалният вариант е лихвените ставки на банката и техническата лихва на застрахователя да са равни. За съжаление това почти не може да стане. В настоящия момент банките, които отпускат заеми за покупка или строеж на жилище, определят лихвените си проценти по кредитите, като към основния лихвен процент прибавят още десет пункта. Така в момента те олихвяват потребителските заеми средно с 15% годишна сложна лихва. Тази технология за определяне на лихвените ставки в съвременните условия е твърде неподходяща. Така определен, лихвеният процент е три пъти по-голям от основния лихвен процент.

Техническият лихвен процент не бива да надхвърля реалния. Той може само да се доближи до него, но не и да бъде по-голям. Разликата в лихвените ставки на банките и застрахователите води до определени трудности при изчисляването на застрахователните тарифи по този вид застраховане. Трудностите са свързани и с факта, че банките запазват правото си да променят лихвения си процент в течение на срока за издължаване. Това води до променяне на дълга, което рефлектира върху големината на застрахователната сума, а то от своя страна - до необходимостта от преизчисляване на застрахователната вноска.

Големината на разноските също оказва влияние върху размера на застрахователната вноска. Застрахователите постоянно наблюдават размера на разноските, които правят и се стремят да ги намаляват. Така те ще са конкурентоспособни, а и ще увеличат печалбите си. В зависимост от начина на застраховане (доброволно или задължително) разноските ще оказват по-голямо или по-малко влияние върху застрахователните тарифи. В нашия случай при избиране на доброволно прилагане на застраховката

застрахователната вноска ще се увеличи с около 20-30%.

Въпреки този аргумент в полза на задължителното прилагане на застраховката на кредитополучателите трябва да се има предвид правото на всеки гражданин сам да избира дали да се застрахова или не.

Застраховката на кредитополучателите има за задача да покрие непогасената част от задължението към банката. Тъй като това задължение намалява с плащането на всяка погасителна вноска, застрахователната сума също трябва да намалява и да бъде равна на непогасената част от дълга. Тук говорим за застрахователната сума като подвижна намаляваща се величина. При отпускане на кредита тя е равна на неговата сума, а в началото на последната година е равна на една годишна погасителна вноска и при изтичане на срока за погасяване на заема е равна на нула.

Възможен е и друг вариант за прилагане на застраховката, а именно - със застрахователна сума с постоянен размер. Тук застрахователната сума е равна на заема при неговото отпускане и остава такава до погасяването му. При смърт или инвалидизиране на застрахования, застрахователят изплаща непогасената част от дълга, а разликата до застрахователната сума предоставя на наследниците на кредитополучателя, в случай че е починал, или на самия него, в случайче се е инвалидизирал.

Може да се направи така също и застрахователна комбинация със спестовен елемент, при която застрахователната сума ще се изплаща не само при смърт или инвалидизиране на кредитополучателя, а и при преживяване на срока и издължаване на заема.

От горепосочените начини за прилагане на застраховката най-подходяща се оказва тази с намаляваща застрахователна сума. Тя най-добре решава проблемите, които изтъкнахме по-горе, а и застрахователната вноска при нея е най-ниска. Освен това застраховката най-добре отговаря на условията на една гаранционна застраховка. Затова в следващото изложение ще се занимаем по-подробно с нея.

При отпускане на потребителски кредит, банката изчислява размера на погасителната вноска, чрез която в определен брой години заемът ще бъде върнат. Тази вноска се нарича още анюитет. Той се състои от две части - погашение и лихва. Анюитетът е с постоянен размер, а съставните му части

са променливи величини. Изчисляването на непогасеното задължение не може да стане чрез просто изваждане на сумата на платените анюитети от сумата на заема. За целта се прави така нареченият погасителен план. Поради сложността на погасителния процес не всички заемополучатели могат да изчислят в течение на погасителния срок своя непогасен дълг, но всички те знаят срока на погасяване и размера на анюитета. Във всеки момент те знаят още колко анюитета дължат на банката. Поради това не е уместно размерът на застрахователната сума да се свързва с непогасеното задължение, а трябва да бъде равен на стойността на предстоящите анюитети.

В практиката се прилагат две форми за плащане на застрахователните вноски: еднократна и текуща. Ако се избере еднократната форма за плащане на вноската, застрахованият ще трябва да заплати пълният ѝ размер в момента на сключване на застрахователния договор, т.е. в момента на отпускане на кредита. Нейният размер в сравнение с текущо плащаните вноски е по-малък, но остава неудобството за кредитополучателя, който трябва да я плати наведнъж.

При текуща форма вноските се плащат през определен период. Този период най-често е година, поради което текущата вноска се нарича още годишна. Годишната вноска се счита за неделима и по принцип се заплаща в началото на застрахователната година. Това плащане се нарича още пренумерандо, но за разлика от него погасяването на задължението се извършва обикновено в края на годината - постнумерандо.

Ако се приеме за единица време една година, още при отпускането на заема трябва да се заплати първата застрахователна вноска. В началото на втората година (или края на първата) се заплаща първият анюитет и втората застрахователна вноска. В началото на последната година от срока за погасяване на кредита ще трябва да бъдат заплатени последната застрахователна вноска и предпоследният анюитет. При изтичане срока за погасяване на заема ще трябва да се заплати само последният анюитет.

При подобни годишни погашения на заема се работи много удобно с годишни пренумерандо застрахователни вноски. Но погашението на дълга обикновено се извършва месечно. Годишната застрахователна вноска, за

която казахме, че е неделима, трябва да се разсрочи. Това разсрочване се допуска от застрахователя с цел да се улесни застрахованият да заплаща застрахователната вноска и да може тя да се обвърже с анюитета. Разбира се, поради неделимостта на годишната вноска при осъществяването на риска застрахователят, първо, събира застрахователната вноска, която съответства на неизтеклата част от застрахователната година, и чак тогава изплаща застрахователната сума.

Поради факта, че банките си запазват правото да променят лихвените си ставки по дълга в течение на срока за погасяване е необходимо застрахователната сума, стойността на застраховката и застрахователните вноски да бъдат обвързани с погасителните вноски на кредитополучателя. Така при промяна на лихвения процент ще се измени анюитетът, което автоматично ще доведе до промяна на застрахователната вноска.

Математическата обосновка на стойността на застраховката е следната:

◆ При смърт на кредитополучателя застрахователят изплаща застрахователната сума, която е равна на непогасената част от дълга, тоест равна на стойността на незаплатените анюитети.

Застрахователната сума при смърт на кредитополучателя през първата, втората, третата година и т.н до последната година ще бъде съответно:

$$S_0 = a + a.v + a.v^2 + a.v^3 + \dots + a.v^{n-3} + a.v^{n-2} + a.v^{n-1}$$

$$S_1 = a + a.v + a.v^2 + a.v^3 + \dots + a.v^{n-3} + a.v^{n-2}$$

$$S_2 = a + a.v + a.v^2 + a.v^3 + \dots + a.v^{n-3}$$

...

$$S_{n-3} = a + a.v + a.v^2 + a.v^3$$

$$S_{n-2} = a + a.v + a.v^2$$

$$S_{n-1} = a + a.v$$

$$S_n = a$$

През първата година застрахователят ще носи отговорност за един анюитет плюс обезлихвената сума на останалите анюитети. През втората година от срока за погашение застрахователят ще носи отговорност за втората погасителна вноска плюс обезлихвената сума на останалите.

Процедурата се повтаря и през последната година от срока за погашение застрахователната сума ще бъде равна на един анюитет.

◆ Очевидна е разликата в големината на застрахователните суми за две последователни години. Тази разлика ще отбележим с „ $h_i$ ” и това ще ни бъде стъпката на намаление на застрахователната сума. От казаното следва, че:

$$h_i = a.v^{n-i},$$

където:

$a$  – анюитет;

$v$  – дисконтиращ (обезлихвителен) фактор;

$n$  – срок за погасяване на заема

$i$  – изминалите години от момента на отпускане на кредита ( $i = 1, 2, 3 \dots n-1$ ).

Така ще получим:

$$h_1 = a.v^{n-1}$$

$$h_2 = a.v^{n-2}$$

...

$$h_{n-2} = a.v^{n-(n-2)} = a.v^2$$

$$h_{n-1} = a.v^{n-(n-1)} = a.v$$

Ясно се вижда, че стъпката се променя по правилата на аритметичната прогресия с фактор  $v$ . Това означава, че намалението на застрахователната сума ще ускорява всяка година с  $a.v$ , което създава определени затруднения при изчисляването на стойността на застраховката. Затова ще приемем една средна стъпка ( $h$ ) на намаление на застрахователната сума, която ще е равна на:

$$h = a \cdot \frac{v^n}{\frac{n-1}{v^2}} = a \cdot v^{\frac{n+1}{2}} \quad (1)$$

Тя е по-голяма от първата стъпка на намаление, но е по-малка от последната стъпка на намаление. Така стойността на застраховката ще бъде една средна величина, изчислена на базата на задължението на застрахователя към всички кредитополучатели, сключили застраховката на определена възраст и с определен срок за погасяване на задължението.

◆ За да обвържем застрахователната сума с анюитета в някаква



пропорция, ще трябва да извършим следното преобразуване:

$$S_0 = a + a.v + a.v^2 + \dots + a.v^{n-1} = a.(1 + v + v^2 + \dots + v^{n-1})$$

$$S_0 = a \cdot \frac{1-v^n}{1-v} \quad (2)$$

Последната формула показва една правопрпорционална зависимост между застрахователната сума „S” и анюитета „a”. Ясно се вижда, че в случай на промяна на анюитета от страна на банката автоматически може да се промени застрахователната сума, а оттам и стойността на застраховката и размера на застрахователната вноска.

◆ При пазарни условия на живот винаги съществува разлика между лихвата, с която банките олихвяват заемите, и техническата лихва, с която застрахователят извършва своите пресмятания. Именно тази разлика се оказва печалбата на банките от кредитна дейност.

Лихвените ставки, които в настоящото изложение ще приемем и които отговарят на действителността в настоящия момент, са съответно: 15% годишна сложна лихва, с която банката олихвява заема, и 4% техническа лихва, с която застрахователят извършва пресмятията си.

◆ Формулата, с помощта на която изчисляваме стойността на срочната застраховка в случай на смърт с намаляваща застрахователна сума (чието извеждане само по себе си е доста претрупано, но основаващо се на известни от застрахователната математика операции), е следната:

$$U = (S + h) \cdot \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x} - h \cdot \frac{R_x - R_{x+n} - n \cdot M_{x+n}}{D_x}, \quad (3)$$

където:

$U$  – стойността на срочна застраховка в случай на смърт с намаляваща застрахователна сума;

$S$  – застрахователната сума през първата година от срока;

$h$  – стъпката на намаление на застрахователната сума;

$n$  – срокът на застраховката, който съвпада със срока за издължаване;

$x$  – възрастта на кредитополучателя в момента на отпускане на заема;

$D_x$ ,  $M_x$  и  $R_x$  – дисконтирани и комутативни числа, въведени от Йохан Тетенс и използвани в застрахователната математика.

Ако във формула (3) направим въвеждания на величините  $h$  и  $S$  по формули (1) и (2), чрез по-нататъшни прости математически

преобразувания ще получим следното:

$$U = a \cdot \left( \frac{1-v^n}{1-v} \cdot \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x} + v^{\frac{n+1}{2}} \cdot \frac{M_x - M_{x+n} - R_x - R_{x+n} + n \cdot M_{x+n}}{D_x} \right) \quad (4)$$

Така стойността на застраховката ще бъде обвързана в правопрпорционална зависимост с размера на анюитета. Това представлява огромно предимство за изчисляване на застрахователно-техническите величини. Ако приемем, че годишната погасителна вноска е с размер, равен на единица ( $a = 1$ ), то стойността на застраховката на кредитополучателите ще бъде:

$$U = \left( \frac{1-v^n}{1-v} \cdot \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x} + v^{\frac{n+1}{2}} \cdot \frac{M_x - M_{x+n} - R_x - R_{x+n} + n \cdot M_{x+n}}{D_x} \right) \quad (5)$$

Преминаването към различен от единица анюитет ще става чрез умножаване на получената по формула (5) стойност и размера на годишната погасителна вноска.

В Таблица № 2 са представени резултатите от изчисленията на стойностите на застраховката за лица от 20- до 55-годишна възраст, срок от 5 до 20 години и при годишен анюитет  $a = 1$ .

Таблица № 2.

Стойност на застраховка на кредитополучателите с намаляваща сума и при годишна погасителна вноска  $a = 1$

Възраст /год./	Срок на застраховката и заема							
	5 год.		10 год.		15 год.		20 год.	
20	0.0069	0.7%	0.0199	2.0%	0.0361	3.6%	0.0557	5.6%
25	0.0082	0.8%	0.0242	2.4%	0.0453	4.5%	0.0726	7.3%
30	0.0104	1.0%	0.0316	3.2%	0.0612	6.1%	0.1022	10.2%
35	0.0142	1.4%	0.0445	4.5%	0.0892	8.9%	0.1536	15.4%
40	0.0209	2.1%	0.0673	6.7%	0.1381	13.8%	0.2425	24.3%
45	0.0327	3.3%	0.1071	10.7%	0.2228	22.3%		
50	0.0535	5.4%	0.1763	17.6%				
55	0.0897	9.0%						

Приемаме, че най-ниската възраст на лицата, които желаят да ползват

кредит за покупка или строеж на жилище, е 20 години, а възрастовата граница, определена от застрахователя, до която кандидатите могат да бъдат застраховани е 60 години.

Тъй като показаните в Таблица № 2 резултати на стойностите на застраховката са изчислени на базата на анюитета  $a = 1$ , те могат да се представят в процент от годишната погасителна вноска. Така стойността на застраховката се мени от 0.7% от анюитета за лица на 20-годишна възраст със срок на погасяване на заема 5 години до 24.3% от анюитета за 40-годишни лица със срок за погасяване 20 години. Ясно се вижда, че както възрастта на лицата, така и срокът за погасяване влияят в посока на увеличаване стойността на застраховката.

Еквивалентният принцип в застраховането гласи, че задълженията на застрахователя трябва да са равни на задълженията на застрахованите. Следователно в Таблица № 2 са показани както стойностите на застраховката на кредитополучателите, така и размерът на еднократната застрахователна вноска, която дължат те в момента на отпускане на заема.

Ако едно лице на 40-годишна възраст желае да получи кредит с 20-годишен период на погасяване, за да ползва застрахователна защита, то трябва еднократно да внесе в момента на отпускането на заема 24.3% от годишната погасителна вноска. Така кредитополучателят ще задължи застрахователя в случай на смърт да изплати вместо него остатъците по дълга.

Така разглеждана, стойността на застраховката, която е същевременно и еднократна вноска, се базира на предположението, че застрахователят ще заплати застрахователната сума в края на застрахователната година, през която е настъпила смъртта. Това условие не би удовлетворило както застрахования, така и кредитната институция, която отпуска заема. Отсрочката в изплащането ще забави и кръгооборота на средствата, предвидени за кредитиране. Затова е нужно да се направи известна корекция в стойността на застраховката, за да може заплащането на застрахователната сума да се извърши в рамките на няколко дни след настъпването на смъртта. За целта може да приемем, че смъртните случаи се концентрират в средата на определен период, какъвто е годината. При приемането за равномерно

разпределение на смъртните случаи неминуемо се прави някаква грешка, но тя е в рамките на допустимото и не влияе особено на крайните резултати.

При изплащане на застрахователната сума веднага след настъпването на смъртта на застрахованите следва да дисконтираме плащанията със срок, който е с половин година по-къс от обезлихвяванията в плащанията, извършвани в края на годината.

След известни математически преобразувания се достига до следната зависимост:

$$\bar{U} = r^{\frac{1}{2}} \cdot U, \quad (6)$$

където:

$\bar{U}$  – коригирана стойност на срочна застраховка в случай на смърт с намаляваща застрахователна сума;

$U$  – стойност на срочна застраховка в случай на смърт с намаляваща застрахователна сума;

$r$  – олихвителен фактор.

Тази връзка между стойностите на застраховката представлява голямо удобство, защото се избягва нуждата от изчисляване на нови дисконтирани и комутативни числа.

При техническа лихва от 4%, олихвителният фактор  $r = 1 + i$  ще бъде равен на 1.04, а корекцията на стойността на застраховката ще бъде направена с  $1.04^{\frac{1}{2}}$ .

Таблица № 3.

Коригирана стойност на застраховка на кредитополучателите с намаляваща застрахователна сума и при годишна погасителна вноска  $a = 1$

Възраст /год./	Срок на застраховката и заема							
	5 год.		10 год.		15 год.		20 год.	
20	0.0071	0.71%	0.0203	2.03%	0.0368	3.68%	0.0568	5.68%
25	0.0084	0.84%	0.0246	2.46%	0.0461	4.61%	0.0740	7.40%
30	0.0106	1.06%	0.0322	3.22%	0.0624	6.24%	0.1042	10.42%
35	0.0145	1.45%	0.0453	4.53%	0.0909	9.09%	0.1566	15.66%

40	0.0213	2.13%	0.0686	6.86%	0.1408	14.08%	0.2473	24.73%
45	0.0333	3.33%	0.1092	10.92%	0.2272	22.72%		
50	0.0546	5.46%	0.1797	17.97%				
55	0.0914	9.14%						

Ако съпоставим резултатите, получени в Таблица № 2, с тези от Таблица № 3, ще установим, че няма съществена разлика. Коригираната стойност на застраховката е малко по-голяма, но за сметка на това застрахователят ще изплати остатъците по дълга веднага след смъртта на застрахования.

Еднократната вноска, която кредитополучателят трябва да внесе за да получи застрахователна защита, ще варира от 0.71% от анюитета за лица на 20 години с 5-годишен срок на погасяване до 24.73% от анюитета за лица на 40 години с 20-годишен период на погасяване на дълга.

Длъжни сме да споменем, че тук става дума за еднократни нето застрахователни вноски. Това означава, че застрахователната вноска не е обременена с разноските на застрахователя, които той прави във връзка с издръжката на своята дейност.

Разноските на застрахователя като трети сметен елемент също оказват влияние върху големината на застрахователната вноска. Тях условно можем да разделим на три групи:

- аквизиционни - всички онези, които застрахователят извършва до момента на сключване на застрахователния договор;
- инкасови – разноските, свързани със събирането и отчитането на втората и следващите застрахователни вноски;
- административно-стопански – всички останали разноски на застрахователя, които не попадат в нито една от предходните две категории.

Според начина на прилагане на застраховката на кредитополучателя (задължителна или доброволна) разноските влияят различно върху големината на застрахователната вноска.

При доброволното прилагане на застраховката на кредитополучателя частта от застрахователната вноска, която служи за покриване на разноските, може да достигне 30-35% от тарифната вноска. Разбира се,

застрахователите постоянно търсят начини за оптимизиране на дейността си и намаляване на извършваните от тях разноски. За застраховката на кредитополучателя това важи с най-голяма сила, защото тук застрахованият плаща едновременно погасителни и застрахователни вноски. Всяко допълнително обременяване на неговите плащания може да доведе до отказване от застрахователна защита, а това води до неблагоприятни последици и за двете страни.

### 2.3. Определяне цената на застрахователната услуга

След като изчислихме задължението на застрахователя към застрахованите, което се изразява чрез стойността на застраховката, трябва да пристъпим към намиране задължението на застрахованите към застрахователя. По силата на еквивалентния принцип тези две задължения са равни в момента на сключване на застраховката. Това еквивалентно равенство ( $U=B$ ) се използва в застрахователната математика като база за изчисляване на застрахователната вноска, стойността на която е равна на:

$$B = {}_n P_x \cdot a_{x:n}, \quad (7)$$

където:

$B$  – нето стойност на застрахователната вноска;

${}_n P_x$  – годишна нето застрахователна вноска за лица на  $x$ -год. възраст, плащана в течение на  $n$  години;

$a_{x:n}$  – нето стойност на срочната, свързана с живота пренумерандо рента.

Годишният размер на нето застрахователната вноска на лице, което получава заема на  $x$ -год. възраст при годишен анюитет  $a = 1$  е:

$${}_n P_x = \frac{U}{a_{x:n}} \quad (8)$$

Стойностите на застраховката на кредитополучателите при  $a = 1$  за лица от 20- до 55-годишната възраст със срок на издължаване от 5 до 20 години са представени в Таблица № 3. Остава да изчислим стойността на срочната пренумерандо рента, която показва периодичността на плащането от страна на застрахования.

Таблица № 4.

Стойности на срочна пренумерандо, свързана с живота рента

Възраст /год./	Срок на застраховката и заема			
	5 год.	10 год.	15 год.	20 год.
20	4.6245	8.4131	11.5147	14.0504
25	4.6236	8.4087	11.5034	14.0280
30	4.6220	8.4010	11.4838	13.9887
35	4.6192	8.3875	11.4494	13.9201
40	4.6143	8.3637	11.3891	13.8006
45	4.6056	8.3220	11.2841	
50	4.5904	8.2493		
55	4.5638			

Частното между стойностите, показани в Таблица № 3, и стойностите, показани в Таблица № 4, ще ни даде размерът на годишните нето вноски по застраховката на кредитополучателите при анюитет, равен на единица.

Таблица № 5.

Годишни нето застрахователни вноски по застраховката на кредитополучателите при  $a = 1$

Възраст /год./	Срок на застраховката и заема							
	5 год.		10 год.		15 год.		20 год.	
20	0.0015	0.15%	0.0024	0.24%	0.0031	0.31%	0.0040	0.40%
25	0.0018	0.18%	0.0029	0.29%	0.0040	0.40%	0.0053	0.53%
30	0.0022	0.22%	0.0038	0.38%	0.0054	0.54%	0.0074	0.74%
35	0.0031	0.31%	0.0054	0.54%	0.0079	0.79%	0.0113	1.13%
40	0.0056	0.46%	0.0082	0.82%	0.0123	1.23%	0.0179	1.79%
45	0.0072	0.72%	0.0131	1.31%	0.0201	2.01%		
50	0.0189	1.89%	0.0217	2.17%				
55	0.0200	2.00%						

Данните в Таблица № 5 показват, че размерът на годишната нето вноски по застраховката на кредитополучателите се променя в зависимост от възрастта на длъжника и срока за погасяване на заема. При еднакъв срок за погасяване с нарастване на възрастта на кредитополучателя нараства и размерът на застрахователната вноски, която той трябва да плаща в началото на всяка година, докато изтече срокът на заема. При еднаква възраст на кредитополучателите с увеличаване на периода за погасяване на заема се увеличава и размерът на годишната нето застрахователна вноски.

Преминаването към анюитет, различен от 1, става чрез простото му умножаване с размера на застрахователната вноски, изчислена въз основа на анюитет, равен на 1. Ако едно 20-годишно лице трябва да погасява взет от него кредит в продължение на 5 години, а годишната погасителна вноски е в размер на 1000 лв., за да получи застрахователна защита, то трябва в началото на всяка застрахователна година да внася 1.50 лв. застрахователна вноски. При положение че анюитетът е същият (1000 лв.), но възрастта на длъжника е 40 год. и срокът за погасяване на заема е 20 год., кредитополучателят ще трябва да заплаща в началото на всяка застрахователна година застрахователна вноски в размер на 17.90 лв., докато изтече срокът за погасяване или докато е жив. Разликата в размера на вноските в тези два случая съответства на разликата в големината на риска, за който застрахователят поема отговорност.

При определяне стойността на застраховката на кредитополучателите или, казано по друг начин, на нейната еднократна застрахователна вноски отбелязахме, че при по-голям анюитет и срок за погасяване на заема се получават твърде високи по размер суми. Това беше основанието да преминем от еднократни към годишни застрахователни вноски. Оказва се обаче, че размерът на годишната вноски също може да бъде голям, особено при по-висока възраст на кредитополучателя и при по-висок по размер анюитет. Освен това в България е възприето месечно заплащане на трудовите възнаграждения на заетите лица. Институциите, които отпускат кредити за покупка или строеж на жилище, също предпочитат погасяването на заема да става чрез месечни погасителни вноски.



Изброените дотук причини карат застрахователите да разсрочат годишната застрахователна вноска въпреки нейната неделимост и да приведат начина за нейното плащане в съответствие с начина за плащане на погасителните вноски.

Застрахователите имат две възможности:

- да извършват механично разделяне на годишната застрахователна вноска на части, които съответстват на определени периоди от годината без оглед на евентуалните загуби от лихва;

- да разделят годишната застрахователна вноска, като вземат под внимание загубите от лихва.

В настоящото изложение ще възприемем втория начин на разсрочване на вноската, при който застрахователите работят по-прецизно и отчитат загубите от лихва.

Както споменахме по-горе, обикновено погасяването на потребителския кредит, става чрез месечни погасителни вноски. Застрахователите, които прилагат застраховката на кредитополучателя, трябва да се съобразяват с това и да разсрочат годишната застрахователна вноска на 12 части, които съответстват на дванадесетте месеца на годината. При това разсрочване на вноската загуба от лихва няма да има само при първата вноска. Това кара застрахователите да коригират годишната застрахователна вноска с определен коефициент и след това да я разделят на части, които съответстват на начина за плащане на погасителните вноски.

Корекционният коефициент е подробно математически обоснован в специализираната литература<sup>28</sup>, а тук ще бъде показан в краен вид.

$$P^{(s)} = \left(1 + \frac{s-1}{2 \cdot s} \cdot i'\right), \quad (9)$$

където:

$P^{(s)}$  – коригирана годишна нето застрахователна вноска;

$P$  – годишна нето застрахователна вноска;

$s$  – период на разсрочката;

$i'$  – лихва на разсрочката.

Изразът в скобите представлява корекционния коефициент. В нашия

---

<sup>28</sup> Вж. Йотов, Й. Актюерска техника. Свищов, 1990, с. 226-228.

случай той ще бъде равен на:

$$\left(1 + \frac{12-1}{2.12} \cdot 0,045\right) = 1,0206.$$

Като умножим годишните нето вноски по застраховката на кредитополучателите, представени Таблица № 5, с корекционния коефициент (1.0206), ще получим коригираните годишни нето застрахователни вноски. Резултатите трябва да разделим на 12, за да получим месечната нето застрахователна вноска за застраховката на кредитополучателите.

Таблица № 6.

Месечни нето застрахователни вноски по застраховката на кредитополучателите при  $a = 1$

Възраст /год./	Срок на застраховката и заема							
	5 год.		10 год.		15 год.		20 год.	
20	0,00013	0,013%	0,00021	0,021%	0,00027	0,027%	0,00034	0,034%
25	0,00015	0,015%	0,00025	0,025%	0,00034	0,034%	0,00045	0,045%
30	0,00019	0,019%	0,00033	0,033%	0,00046	0,046%	0,00063	0,063%
35	0,00027	0,027%	0,00046	0,046%	0,00068	0,068%	0,00096	0,096%
40	0,00039	0,039%	0,00070	0,070%	0,00105	0,105%	0,00152	0,152%
45	0,00061	0,061%	0,00112	0,112%	0,00171	0,171%		
50	0,00101	0,101%	0,00185	0,185%				
55	0,00170	0,170%						

Изложените в Таблица № 6 резултати показват каква месечна нето застрахователна вноска се пада на 1 лв. годишен анюитет при различна възраст на кредитополучателите и различен срок за погасяване на заема. Така лице на 20 години, което има да погасява дълг с годишен размер 1000 лв. в течение на 5 години, трябва в началото на всеки месец да заплаща по 0,13 лв. застрахователна вноска, за да получи застрахователна защита в случай на смърт. При същия годишен анюитет (1000), но при срок за погасяване 20 години и възраст на кредитополучателя 40 години месечната

застрахователна вноска е в размер на 1.52 лв. Разликата в големината на застрахователните вноски в тези два случая отговаря на разликата в големината на риска, за който застрахователят поема отговорност.

В пресмятанията дотук бяха взети под внимание два от сметните елементи (риск и лихва). Застрахователната вноска, изчислена на тази основа, служи за покриване плащанията на застрахователя, обусловени от риска. Както всяка дейност, така и застрахователната изисква извършване на определени разходи. В застраховането те се наричат разноски и са трети сметен елемент в калкулацията на застрахователната вноска. За да покрие разноските, свързани с издръжката на дейността си, застрахователят е длъжен да натовари застрахователната вноска с така наречената добавка за разноски.

Разноските на едно застрахователно дружество зависят от много на брой фактори. Застрахователите непрекъснато ги наблюдават и се стремят да оптимизират техния размер. На практика не е възможно две дружества да извършват еднакви по размер разноски. По тази причина не може да се даде универсална формула, която застрахователите да използват при изграждането на тарифите си. Все пак за практически цели може да се използва следният модел:

$$\bar{P} = P \cdot \frac{100}{100-30}, \quad (10)$$

където:

$\bar{P}$  – достатъчна застрахователна вноска;

$P$  – нето застрахователна вноска.

Формулата се основава на предположението, че вследствие на своите наблюдения и анализ застрахователят е установил тридесетпроцентен дял на разноските от застрахователната вноска. Така изчислена, застрахователната вноска може да се нарече достатъчна, защото покрива всички плащания на застрахователя, свързани с риска и с издръжката на дейността му. По този начин се стига до икономическото обяснение на еквивалентното равенство в широк смисъл, при което застрахованият заплаща както за предоставената му застрахователна защита, така и за разноските на застрахователя.

Използваният метод не е прецизен, но е достатъчно точен за

практически цели<sup>29</sup>.

Калкулирането на застрахователната вноска по застраховката на кредитополучателите може да спре дотук. При правилен подбор на сметните основи тя ще бъде напълно достатъчна за гарантиране на всички плащания на застрахователя.

В зависимост от целите и задачите на застрахователното дружество, което прилага застраховката на кредитополучателите, застрахователната вноска може да бъде обременена и с други допълнителни добавки. Тук застрахователите трябва много да внимават, защото необосновано високата застрахователна вноска би ги направила неконкурентоспособни на застрахователния пазар.

В Таблици № 3 и 4 размерът на застрахователните вноски е даден както в абсолютна стойност, така и в процент от годишната погасителна вноска. За практическото провеждане на застраховката на кредитополучателите това е много важно, защото с промяната на анюитета от страна на кредитната институция автоматически се променя и застрахователната вноска. Така движението на лихвения процент няма да налага непрекъснато преизчисляване на застрахователните тарифи.

Застрахователите трябва да изградят по-подробни таблици за застрахователните вноски за всяка възраст от 18 до 60 години и за всеки срок от 1 до 20 години. При съвременната компютърна техника това е напълно възможно. Твърдението се подкрепя от факта, че от няколко години редица застрахователи, работещи на българския пазар, правят все по-успешни опити да предложат застраховката на кредитополучателите. Несъмнено това е стъпка в правилната посока, която трябва да даде подпомогне развитието на кредитното застраховане в нашата страна.

---

<sup>29</sup> Йотов, Й. Цит. съч., с. 232-247.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успешното прилагане на кредитното застраховане в България зависи от много на брой фактори. При локализацията на кредитния застраховател в икономиката като цяло и особено в кредитното и застрахователното стопанство са в сила следните констатации, които произлизат от дотук направеното изложение:

\* Кредитният застраховател има самостоятелна роля в областта на кредитното стопанство. Той превръща в предмет на собствени разсъждения всички получени от кредитното стопанство търговски импулси. Поради тази причина застрахователят преценява кредитните рискове от гледна точка на кредитора, чийто начин на мислене е длъжен да усвои.

\* Кредитният застраховател изпълнява собствена роля и в областта на застраховането. Той приобщава разсъжденията от гледна точка на кредитора с разсъжденията от застрахователна гледна точка. Следователно застрахователят преценява внимателно кредитните рискове и ги подрежда в изградената си застрахователна система. Там той ги подлага на общовалидните правила на застраховането и съобразно тях изравнява рисковете в една голяма застрахователна съвкупност.

\* Синтезът между кредитната и застрахователната преценка е изходната точка за собствена търговска инициатива на кредитния застраховател. Успехът или неуспехът на неговите усилия до голяма степен зависи от правилното разпределение на тежестта върху всяка една от двете преценки.

За да съгласува принципите на застраховането с практиката на кредитното стопанство, кредитният застраховател се нуждае от търговско предприятие, чиято вътрешна структура да улеснява горепосоченото хармонизиране. Това може да му се отдаде само, ако постоянно взема под внимание двете изходни точки на своето делово мислене, преценяване и действие. Предпоставка за осъществяване на тези планове е разполагането с опитни специалисти от двете стопански области. Добрата квалификация на неговите сътрудници ще позволи на кредитния застраховател да подходи персонално към двете изходни точки за преценката на подлежащите на

застраховане кредитни рискове.

Прилагането на кредитното застраховане задължително минава през изравняване на риска на по-широка основа. Помощта на опитни и силни презастрахователи е жизнено необходима с оглед високо рисковият характер на този вид застраховане.

Не на последно място кредитното застраховане се нуждае от:

- държавно съдействие при покриването на незастраховаемия за частните застрахователи политически риск свързан с външнотърговските сделки;

- законодател, който да обърне внимание на характерните особености на този вид застраховане;

- държавен застрахователен надзор, който да определя правилата, да поставя минимални изисквания за капиталова и друга въоръженост и по всякакъв начин да спомага дейността на кредитните застрахователи.

Либерализирането на застрахователния пазар доведе някои чужди застрахователи у нас. Техният опит и добри специалисти са предпоставка за по-бързо развитие на кредитното застраховане в България. Конкуренцията между тях и българските застрахователи рано или късно ще доведе до развитието на този вид застраховане. Колкото по-рано стане това, толкова по-добре за икономиката на страната, защото както вече многократно беше отбелязано кредитното застраховане дава сигурност и е предпоставка за икономически растеж. Така неговото развитие ще доведе до подобряването на стандарта и качеството на живот в нашата страна.

## ЦИТИРАНА И ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Аленичев, В. Страхование экспортных коммерческих кредитов. // Финансы, 1993, № 9.
2. Гаврийски, В. Застраховане на кредита. // Народостопански архив, 1967, № 4.
3. Гаврийски, В. Икономика на застраховането. Свищов: АИ Ценов, 1972.
4. Гаврийски, В. Спестяване и застраховане. // Известия на ВФСИ – Свищов, 1955, № 4.
5. Годишни отчети на Агенцията за застрахователен надзор. София, 1999-2001.
6. Драганов, Хр. и Б. Илиев. Анализ на стопанската дейност на застрахователната организация. Свищов: АИ Ценов, 1985.
7. Еднообразни правила за гаранциите, платими при поискване (Публикация №458/1992 г. на МТК, Париж), кн. 263 на БТПП, 1994.
8. Еднообразни правила за договорните гаранции (Публикация №325/1978 г. на МТК, Париж), кн. 152 на БТПП, 1981.
9. Закон за експортното застраховане. ДВ, бр. 61, 1998.
10. Застраховател, бр. 15-16, 1999.
11. Захариев, В. Застраховка на получателите на потребителски кредит. // Финанси и кредит, 1978, № 5.
12. Илиев, Б. и Р. Ерусалимов. Международно застраховане. Свищов: АИ Ценов, 2001.
13. Йотов, Й. Актюерска техника. Свищов: АИ Ценов, 1990.
14. Йотов, Й. Актюерство. Свищов: АИ Ценов, 2000.
15. Йотов, Й. и Б. Илиев. Основи на застраховането. В. Търново: АБАГАР, 1998.
16. Кацаров, Ив. Застрахователна математика. Ч. I. Свищов: АИ Ценов, 1965.
17. Кацаров, Ив. Застрахователна статистика. София: Наука и изкуство, 1956.
18. Кацаров, Ив. и В. Гаврийски. Застраховка на заемополучателите от БНБ. // Известия на ВФСИ – Свищов, 1961, № 2.
19. Кацаров, Ив. Теория на рисковете. Свищов: АИ Ценов, 1966.
20. Клапків, М. Правовые и экономические аспекты страхования ответственности. // Финансы, 1992, № 6.
21. Клапків, М. Кредитно-страховий Альянс. Тернопіль: Збруч, 1995.
22. Клементьев. Страхование экспортных кредитов. // Внешняя торговля, 1991, № 4.
23. Кодекс за застраховането.
24. Наредба № 7 на БНБ.
25. Перова, М. Развивающиеся страны в международных страховых

- операциях. // Внешняя торговля, 1989, № 2.
26. Сафронов, М. Страхование кредитно-финансовой сферы. // Финансы, 1992, № 1.
  27. Стоименов, М. Финансиране на международната търговия. София, 1999.
  28. Финансово-кредитный словарь. Т.2, Москва, 1986.
  29. Abraham F. Effects on Intra Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: Case of Export Credits Export Insurance & Official Development Assista, Washington, 1990.
  30. Alternative Vertriebswege. // Versicherungswirtschaft. 1986, № 2.
  31. Andrich, Rene. Versicherungswirtschaft. 1989, № 18.
  32. Bank – und Verscherungsprodukte – Un terschiede und Gemeizamkeiten. // Versicherungswirtschaft. 1990, № 7.
  33. Barron, J., M. Staten. Consumer Attitudes Toward Credit Insurance (Innovations in Financial Markets and Institutions, Vol 10) Kluwer Academic Publishers, 1995.
  34. Blau, Barnhart. Bedeutung der Sachlebensversicherung fur den Relkredit. Wien und Leipzig, 1927.
  35. Elmar Helten. Wettbewersvorteile durch Wissenbasierte Systeme. // Versicherungswirtschaft, 1992, № 5.
  36. Delphos, W. Inside The World's Export Credit Agencies. South-Western Educational Pub, 2003.
  37. Detweiller, G. The Ultimate Credit Handbook: How to Cut Your Debt and Have a Lifetime of Great Credit. Third Edition, New York, 2003.
  38. Export Credits Guarantee Department: Sale of Insurance Services: [HC]: [1992-93]: House of Commons Papers: [1992-93]. The Stationery Office Books. 1993.
  39. Export Credit Insurance and Guarantee Schemes: A Practical Guide for Developing and Transitional Eco: Trade Support Services. United Nations Publications, March, 2003.
  40. Export Credit insurance assessment of Export-Import Bank's role: report to the Congress (SuDoc GA 1.13:NSIAD-87-189) by U.S. General Accounting Office. 1987.
  41. Gasior, R. Zabezpieczenie kreditov. // Rachunkowose, 1991, № 9.
  42. Gianturco, D. Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance, Quorum books, 2001.
  43. Global Structeret Product Market 1999 Review and 2000 Outlook.
  44. Heilmann, Wolf-Rudiger. // Versicherungswirtschaft, 1993, № 4.
  45. Helczynski. Ubezpieczenie na cudry rachunek. Krakow, 1927.
  46. Henry, D. The Financial Cost of Export Credit Guarantee Programs (R3491). Rand Corp, 1987.
  47. Herich. Die Stuttgarter Kreditversicherung. Stuttgart, 1911.
  48. Herzenfelder. Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig, 1906.
  49. Kayser Ottmar. Bankkreditversicherungen – Chancen einer Kooperation



- zwischen kredit – und Versicherungswirtschaft. // Versicherungswirtschaft, 1987, № 5.
50. Klein Wilhelm. Konzetration oder Kooperation – was bringt das strategische Vertriebskonzept eines Allfinanzverbunds? // Versicherungswirtschaft, 1988, № 2.
51. Kuhn, M. Officially supported export credits: Recent developments and prospects (World economic and financial surveys). International Monetary Fund, 1995.
52. Manes, A. Versicherungswesen. T.1, 1909.
53. Muth Michael. Wer gewinnt den wettlauf um den Privatkunden? // Versicherungswirtschaft, 1988, № 24.
54. Nell Martin. Hindernisse auf dem weg zum Allfinanzkonzepten. // Versicherungswirtschaft, 1990, № 5.
55. Nelson, C. Import/Export: How to Get Started in International Trade. Washington, 2000.
56. Olivier, R., A. de Servigny. The Standard & Poor's Guide to Measuring and Managing Credit Risk. New York, 2004.
57. Pelltzer Michael. Überlegungen zum konzept verteiler verbundverarbeitung in versicherungsunternehmen. // Versicherungswirtschaft, 1991, № 20.
58. Ray, J. Managing Official Export Credits: The Quest for a Global Regime, Institute of International Economics, 1995.
59. Rehnert Karl-Heinz. Information aus Productions factor. // Versicherungswirtschaft, 1992, № 8.
60. Rolf Maenner. Theorie und Praxis der ruckwärtsversicherung. Karlsruhe, 1986.
61. Saymanski, Zdzislaw. // Wiadomosci ubezpieczeniowe. 1975, № 7.
62. Schulz, Harald. Kreditlebensversicherung. Frankfurt am Main, 1988.
63. Schwebler Robert. Geldmogensbildung aus der sicht der versicherungswirtschaft. // Versicherungswirtschaft, 1989, № 16.
64. Sclesinger, Georg. Kreditversicherung. T.48. Wien und Leipzig, 1929.
65. Stanislaw, Weichert. // Wiadomosci ubezpieczeniowe. 1970, № 12.
66. Stein, Pierre. Religia i ekonomia, Warszawa, 1989.
67. Stephens, M. The Changing Role of Export Credit Agencies. International Monetary Fund, New York, 1999.
68. The impact of e-business on the insurance industry: Pressure to adapt-chance to reinvent. // Sigma, 2000, № 5.
69. Thomas, E. Export/Import Procedures and Documentation (Export/Import Procedures & Documentation). New York, 2002.
70. Trade credit insurance: globalisation and e-business are the key opportunities. // Sigma, 2000 №7
71. Van Deventer, D., K. Imai. Credit Risk Models and the Basel Accords. Singapore, 2003.
72. Vaughan Em., Th.Vaughan. Fundamentals of Risk and Insurance. New York,

2003.

73. Von. Halem, K. Kreditversicherung. Muni, 1960.

74. Weiss, K. Building an Import/Export Business. 3rd Edition. New York, 2002.

75. Willson, N., B. Summers. Credit Insurance (Business Reports). The Stationery Office Books, June, 1998.

76. Westenhagen Horst. Der Experte für Finanzdienstleistungen. // Versicherungswirtschaft, 1992, № 8.

77. Wienke Martin. Möglichkeiten und Grenzen kundenorientierter Datenverarbeitung im Konzern. // Versicherungswirtschaft, 1989, № 16.

78. Witzeling, R. Risk management and insurance: A credit union perspective. Kendall/Hunt Pub. Co; 2nd edition, 1993.

79. Zocher, Herbert. // Kreditrisiko und Versicherung, 1985.

80. [www.atradius.com](http://www.atradius.com).

81. [www.baez-bg.com](http://www.baez-bg.com).

82. [www.coface.com](http://www.coface.com).

83. [www.eulerhermes.com](http://www.eulerhermes.com).

84. [www.exim.gov](http://www.exim.gov).

85. [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg).

86. [www.swissre.com](http://www.swissre.com).