

PARTICULARITĂȚI ALE STABILIRII PRIMEI DE ASIGURARE ÎN CONTRACTUL DE ASIGURARE A CREDITULUI

LECT. UNIV. DR. CORNELIU BENȚE
Universitatea din Oradea
Email: cbente@uoradea.ro

In the past, people were willing to accept most of the risks which occurred, based on the financial support of their families, or of their religious community.

The increase of the degree of complexity of the modern life, determined them to look for the protection against risks.

În schimbul prestațiilor sale, asigurătorul de credit plătește o indemnizație asiguratului. Acesta din urma va trebui să remunereze în același timp, garantarea creditului acoperit de asigurător, precum și serviciile de prevenire a riscurilor și de recuperare a creanței. Acestei diversități de funcții îndeplinită de asigurător trebuie deci să-i corespundă un tarif diversificat care se va articula în jurul unei prime globale ad valorem și a cheltuielilor anexe unitare.

1. Evaluarea primei

Varietatea riscurilor creditului induce o multitudine de parametri de evaluare, a căror combinare permite fixarea unui nivel al unei prime unice pentru contractul de asigurare a creditului, cu modalități diferite de percepere.

Întrucât principiul care domină regulile aplicabile contractului de asigurare a creditului este acela că este vorba de un contract cu titlu oneros, printre elementele esențiale ale acestuia figurează prima, care trebuie să constituie contraprestația angajamentului asumat de asigurător, și care depinde de importanța riscului și de probabilitatea sa de realizare. Evaluarea primei presupune date statistice, dar, spre deosebire de alte tipuri de contracte de asigurare, datele statistice nu sunt primordiale pentru fixarea nivelului primei, care rezultând dintr-o evaluare a riscurilor specifice asiguratului.

Dacă prima trebuie să fie adaptată riscului pentru a putea vorbi de un contract cu titlu oneros, tehnica actuarială care permite această adaptare, nu se impune ca un element esențial al contractului de asigurare a creditului? În realitate, este vorba de un punct de întâlnire între tehnică și drept, dar tehnica nu este decât un element de fapt extern, pe care dreptul îl ia în considerare.

De exemplu, contractul de vânzare este un contract cu titlu oneros, cumpărătorul angajându-se să plătească prețul în schimbul obiectului pe care îl cumpără. Or, cum se determină acest preț? Dreptul comun cere ca prețul să fie real, cu alte cuvinte să nu fie fictiv; dispoziții speciale ar putea cere prețuri „juste”, sau prețuri „normale” sau ar putea fixa prețuri „maxime”. Dar rolul dreptului se oprește aici. Determinarea efectivă a prețului aparține unei alte discipline, economia politică. În regim de concurență mai mult sau mai puțin perfectă prețul fiecărui obiect vândut depinde de legea cererii și a ofertei. Dacă întreprinzătorul exercită un anumit grad de control asupra pieței, el va fixa singur prețurile sale, desigur, nu pe baza arbitrară, ci pe baza costului său de producție, la care se adaugă beneficiul dorit. Regula juridică nu va interveni decât *a posteriori*, pentru a corecta consecințele sociale inacceptabile ale prețului „economic”.

Ca și contractul de asigurare a creditului, contractul de vânzare nu este strâns legat de un mecanism extra-juridic, când este vorba de unul dintre elementele sale esențiale, și anume, prețul? Această dependență se traduce printr-o serie de norme: să ne gândim, de exemplu, la ipotezele acțiunii în resciziune pentru leziune sau la clauzele contractuale care permit modificarea prețului în caz de creștere a costului materiilor prime. Este vorba de fiecare dată de a evita ca prețul să nu se stabilizeze la un nivel care ar corespunde prețului „economic”, după cum, în dreptul asigurărilor, regulile precizate au ca scop să evite ca prima efectivă să nu mai corespundă primei „tehnice”.

Considerații similare ar putea fi făcute și în privința altor contracte. De fiecare dată când convenția este încheiată cu titlu oneros, se pune problema de a determina valoarea contraprestației, problemă pe care dreptul este incapabil să o soluționeze. Există un mecanism extra-juridic care permite determinarea acestuia, fără a deveni din acest motiv un element esențial al contractului. Nimeni nu a presupus niciodată introducerea legii cererii și a ofertei printre elementele esențiale ale contractului de vânzare-cumpărare. Acest mecanism funcționează doar în sfera care îi este proprie; numai rezultatul (prețul, chiria, sau, *mutatis mutandis*, prima) este luat în considerare de drept.

O ultimă obiecțiune se impune: în cazul asigurării creditului, nu este vorba de o lege economică generală, precum legea cererii și a ofertei, ci de o tehnică specială pentru acest tip de operațiuni. Tehnica asigurărilor despre care este vorba în mod special atunci când se pune problema determinării primei în contractul de asigurare, recursul la statistică, nu este decât o metodă științifică pentru a atinge un rezultat, valoarea primei, pe care legea cererii și a ofertei ar putea de asemenea să-l producă printr-unul din mecanismele specifice ale pieței în condiții de concurență mai mult sau mai puțin perfectă.

Să presupunem că asigurătorul fixează prima de asigurare într-un mod total empiric. Dacă aceste prime sunt prea ridicate în raport cu riscurile, el va obține beneficii care vor atrage și alți întreprinzători să încheie contracte de asigurare cu el. Oferta asigurării va crește și primele se vor diminua. Dimpotrivă, dacă asigurătorul fixează prime prea mici, el nu va putea acoperi sinistrelor și va deveni falit. Oferta asigurării se va diminua și valoarea primelor va crește. Punctul de echilibru se situează la nivelul la care primele sunt suficiente pentru acoperirea sinistrelor și pentru a lăsa un beneficiu moderat asigurătorului: acesta este nivelul care rezultă din aplicarea tehnicii actuariale. Avantajul imens al acesteia din urmă este că evită aceste fluxuri și refluxuri ale pieței atât de puțin favorabile asigurătorilor.

Pe de altă parte, chiar în contractul de vânzare, determinarea prețului poate să facă necesar recursul la o tehnică elaborată. În condițiile de concurență monopolistă, vânzătorul se bucură de o anumită putere în determinarea nivelului prețului. În cazul în care prețul se bazează pe costul de producție, trebuie mai întâi determinat acesta din urmă, or, într-o întreprindere cu producție diversificată, de exemplu, determinarea costului de producție este o operațiune extrem de complexă pe care numai specialiștii o pot face bine.

Cazul asigurării nu este excepțional. De fiecare dată este vorba de a evalua un bun sau un serviciu cu scopul de a determina valoarea contraprestației, dreptul își amintește de economia politică, este vorba despre legile „spontane” ale pieței, sau în numeroase cazuri despre calculele specialiștilor. Dar mecanismul extra-juridic de fixare a valorii contraprestației nu aparține elementelor esențiale ale contractului de asigurare.

Alegerea metodei nu exercită nici o influență asupra naturii juridice a contractului. În cazul în care contraprestația este reală, prea puțin contează metoda, științifică sau empirică de determinare a ei. Nu se cere ca această contraprestație să fie fixată în mod riguros. Un contract de vânzare-cumpărare rămâne un contract cu titlu oneros chiar dacă prețul este exagerat sau insuficient, cu condiția ca el să fie real. Din acest punct de vedere, este de remarcat reticența cu care dreptul admite acțiunea în resciziune pentru leziune.

În ceea ce îl privește pe asigurător, el trebuie să stipuleze o primă în contraprestația propriului său angajament, iar această primă nu poate fi fictivă, sub sancțiunea pierderii caracterului oneros al contractului de asigurare a creditului, care ține de esența sa. Dar metoda de determinare a primei, tehnico-științifică sau empirică, prea puțin contează. Desigur,

legiuitorului pare a fi preocupat să realizeze o mai riguroasă echivalență a prestațiilor în materia contractului de asigurare decât în materia contractului de vânzare, de exemplu: există reguli speciale care guvernează descrierea și agravarea riscului. Aceste texte nu implică în mod obligatoriu recursul la o tehnică științifică de determinare a valorii primei; aplicarea lor este totuși logică, justificată și posibilă dacă prima este stabilă de o manieră empirică, de exemplu în cadrul contractului izolat de asigurare.

Recursul la tehnica statistică permite aplicarea mai riguroasă a regulilor de drept care prevăd echivalența prestațiilor în contractul de asigurare. Dar o asemenea rigoare nu este cerută de o manieră esențială, și în orice caz, mecanismul de evaluare rămâne străin contractului de asigurare.

Asigurătorul de credit trebuie să cunoască importanța cifrei de afaceri a asiguratului, condițiile esențiale ale rentabilității poliței și a greutateii sinistrelor, eventualul caracter sezonier al vânzărilor, cauza de concentrare a efectelor de comerț și deci a riscurilor, numărul și stabilitatea clienților, fundament al divizării riscurilor și al survenției lor, teremenle de credit acordate și mai ales caracteristicile sinistrelor deja suferite de întreprindere în evoluția sa istorică. Costul provizoriu al poliței trebuie să fie apropiat pentru a-i putea aprecia compatibilitatea, de marja comercială medie a întreprinderii și de capacitatea sa de a-l suporta. În sfârșit durata poliței de asigurare va condiționa costul său, pentru că durata inițială plurianuală îi va facilita asigurătorului ajustarea în timp a cheltuielilor de studiu și de a plăti indemnizații din încasările primelor și din randamentul lor financiar.

Se poate estima că o primă se va situa întotdeauna între 0,10% și 1% din cifra de afaceri fixată, iar mijlocul acestei estimări va constitui o zonă de traficare frecventă, desigur cu toate rezervele pe care le implică o asemenea generalizare, care nu ar ține cont de diversitatea riscurilor creditului.

2. Perceperea primei

Spre deosebire de alte ramuri de asigurare, asigurătorul de credit nu percepe în avans primele de asigurare. Aceasta deoarece în materie de asigurare a creditului, prima este strâns legată de activitatea asiguratului, activitate care fluctuează în mod necesar, influențând valoarea primei și putând să contribuie la distrugerea echilibrului contractului. Astfel, în materie de asigurare a creditului, perceperea primei se bazează pe declarația lunară a cifrei de afaceri, făcută de asigurat, așa numita declarație de aliment, pe baza căreia se emite o factură cuprinzând valoarea primei, sub forma unui procent, de exemplu în Franța nivelul său este de 9%; această valoare trebuie plătită sub sancțiune suspendării contractului sau chiar a rezilierii acestuia.

Aceste considerații arată că în materia asigurării creditului, nivelul primei convenite este însoțit de o sumă în valoare absolută, care reprezintă valoarea primei minime pe care asiguratul trebuie să o plătească anual, indiferent de valoarea cifrei de afaceri realizată. Acest lucru menține echilibrul contractului de asigurare a creditului. O soluție mixtă este câteodată prevăzută, mai ales pentru întreprinderile mici, când este prevăzută o primă forfetară plătită în avans pe trimestru, cu ajustări după o periodicitate identică, în funcție de cifra de afaceri realizată.

Într-un cu totul alt sens, dorința de a-i determina pe anumiți clienți importanți să devină fideli îl poate aduce pe asigurător să însoțească contractul de asigurare a creditului de o clauză numită "de participare beneficiară", conform căreia asigurătorul rezervă o cotă-parte din primele vărsate pentru acoperirea cheltuielilor de gestiune a poliței. Soldul primei este comparat, la momentul convenit după încheierea exercițiului financiar, cu valoarea sinistrelor indemnizate pe parcursul acestui exercițiu financiar, și dacă soldul primei este excedentar, un anumit procent, în general 20% sau 25% din acest excedent, este restituit asiguratului sau se impută asupra primei ce urmează a fi plătită în anul următor. Scopul urmărit de această clauză este de a stabili o politică de solidaritate între asigurător și asigurat. Folosirea acestei clauze este totuși limitată, pentru că instaurarea acestu "bonus", ar trebui să fie însoțită de un mecanism "malus". Or, promovarea unui asemenea mecanism este din punct de vedere comercial delicată.

Bibliografie:

1. Albu-Cîrnu Iulia, *Asigurarea creditului*, Editura Rosetti, București , 2002, p.58
2. Bențe, C., *Economia asigurărilor*, Editura Universității din Oradea, Oradea, 2004
3. Loubergé, Henri, *Economie et finance de l' assurance et de la reassurance*, Paris, Dalloz, 1985., p. 100-110