

Magdalena Bulik

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UBEZPIECZENIE KREDYTU OD RYZYKA ZWIĄZANEGO Z NISKIM WKŁADEM WŁASNYM KREDYTOBIORCY

1. Wstęp

W Polsce w latach 1995-2004 dochody wielu potencjalnych kredytobiorców były zbyt niskie, by mogli oni skorzystać z dostępnego finansowania konwencjonalnego, zwłaszcza biorąc pod uwagę relatywnie wysokie ceny mieszkań/domów i nadal wysokie stopy oprocentowania kredytów hipotecznych. Jednak z biegiem lat w Polsce pojawiały się coraz większe możliwości nabycia nieruchomości nawet przez kredytobiorców, którzy dysponują niewielkimi dochodami oraz znikomym wkładem własnym wymaganym przez bank przy zaciąganiu kredytu hipotecznego. Najlepszym rozwiązaniem w takim przypadku jest wykupienie polisy ubezpieczenia kredytu od ryzyka związanego z niskim wkładem własnym kredytobiorcy. Pierwszym i zasadniczym skutkiem działania tego instrumentu jest redukcja wysokości nakładów finansowych (wkładu własnego), niezbędnych w typowych sytuacjach do ubiegania się o kredyt hipoteczny. Po drugie, dzięki ubezpieczeniu można podnieść pułap (netto) obciążeń z tytułu obsługi kredytu (część dochodów, którą należy przeznaczyć na spłatę kredytu).

Produkt ten jest oferowany w Polsce tylko przez jedno towarzystwo ubezpieczeniowe Europa SA. Jest on wzorowany na popularnych w USA i Kanadzie ubezpieczeniach kredytów mieszkaniowych udzielanych z wysokim wskaźnikiem LTV. Podobny produkt funkcjonuje także w Wielkiej Brytanii (tzw. MIG – *mortgage indemnity insurance*). Doświadczenia tych krajów pozwalają stwierdzić, iż ubezpieczenie niskiego wkładu własnego przynosi korzyści nie tylko kredytobiorcom, ale również zakładom ubezpieczeń oferującym taki instrument finansowy.

2. Kredytowanie hipoteczne a dochody ludności

Relacja cen nieruchomości do miesięcznych dochodów gospodarstw domowych jest czynnikiem bardzo istotnym i wpływającym znacznie na dostępność mieszkań. Większy zakres kredytowania hipotecznego zależy w dużej mierze od zmiany dochodów netto gospodarstw domowych. W 2004 r. przeciętne wynagrodzenie brutto wynosiło 2 289,57 zł i było wyższe o ok. 4% w stosunku do roku 2003 (2 201,47 zł). W 2004 r. z kredytów hipotecznych korzystały głównie gospodarstwa domowe o dochodach wyraźnie przekraczających przeciętne wynagrodzenie. Dlatego też system umożliwiający uzyskanie kredytu rzędu 80-100% wartości nieruchomości jest z definicji adresowany do górnego przedziału osób korzystających z kredytów hipotecznych. Tylko oni mają odpowiednią zdolność kredytową.

Tabela 1 zawiera zestawienie przeciętnych dochodów gospodarstw domowych w latach 1995-2004 w relacji do średnich cen mieszkań o powierzchni 60 m². Powierzchnię tę przyjęto jako średnią zaspokajającą potrzeby mieszkaniowe statystycznego gospodarstwa domowego¹. Ostatnia kolumna tab. 1 pokazuje, jaka krotność miesięcznych dochodów statystycznego gospodarstwa domowego pozwoliłaby na zakup takiego mieszkania. Krotność wynagrodzeń oznacza liczbę miesięcznych pensji niezbędnych do zakupu przyjętego w zestawieniu mieszkania, przy założeniu, że w gospodarstwie domowym pracuje 1,7 osoby (wielkość statystyczna uśredniona dla całego kraju).

Tabela 1. Relacja ceny mieszkania o pow. 60 m² do miesięcznych wynagrodzeń w Polsce w latach 1995-2004

Rok	Średnie miesięczne wynagrodzenie*	Średnioroczna cena mieszkania (w tys. zł)**	Krotność wynagrodzeń
1995	702,62	50	72
1996	873,00	61	70
1997	1 061,93	78	73
1998	1 239,49	108	87
1999	1 706,74	129	76
2000	1 923,81	150	78
2001	2 061,85	100	49
2002	2 133,21	94	44
2003	2 201,47	74	34
2004	2 289,57	132	58

* Podstawa wymiaru emerytur i rent.

** Średnie roczne ceny mieszkań (uwzględniono mieszkania zarówno nowe, jak i będące przedmiotem transakcji na rynku wtórnym bez względu na okres ich użytkowania, położenie, otoczenie, stan itd.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jak wynika z tab. 1 średnie ceny mieszkań w latach 1995-2004 kształtowały się na poziomie 97,6 tys. W tym okresie najwyższe ceny transakcji kupna/sprzedaży mieszkań

¹ Dane GUS.

o pow. 60 m² odnotowano w roku 2000 – 150 tys. zł, a najniższe w roku 1995 – 50 tys. zł. W tych latach zauważalne było silne zróżnicowanie dostępności mieszkań liczonej krotnością miesięcznych dochodów. Najkorzystniej pod tym względem przedstawiała się sytuacja w roku 2003, w którym badany wskaźnik relacji cena mieszkania/miesięczny dochód wyniósł 34, czyli 2 lata i 8 miesięcy. Jest to wynik bardzo dobry, porównywalny z krajami Unii Europejskiej. Ponad dwukrotnie gorszy pod tym względem wskaźnik odnotowano w 1998 r. – 87, czyli 7 lat i 3 miesiące. To z kolei bardzo zły wynik. Średnia dla lat 1995-2004 wynosi 64, czyli dokładnie 5 lat i 3 miesiące. Na podstawie przedstawionego porównania można wyciągnąć wnioski, że dostępność mieszkań mierzona okresem realizacji dochodów jest średnio rzecz biorąc w dalszym ciągu niska. Ale np. w roku 2004 w porównaniu z rokiem 1995 sytuacja znacznie się poprawiła. Wówczas badany wskaźnik wynosił 72, czyli 6 lat, podczas gdy w 2004 r. już tylko 58, czyli 4 lata i 8 miesięcy.

W ostatnich latach zauważalny jest wzrost zdolności kredytowej gospodarstw domowych i wartości udzielonych kredytów hipotecznych. Jest to efekt obniżania zmiennych stóp procentowych kredytów hipotecznych. Pomimo, iż wzrasta liczba gospodarstw domowych, które będą mogły ubiegać się o uzyskanie kredytu, to nadal grupa potencjalnych kredytobiorców jest zbyt mała w porównaniu z efektywnym popytem na mieszkania. Za minimalne potrzeby mieszkaniowe przyjmuje się różnicę pomiędzy liczbą istniejących gospodarstw domowych a liczbą mieszkań, która powinna zostać powiększona o zasoby przeznaczone do wyburzenia oraz nadwyżkę wolnych mieszkań dostępnych na rynku [3]. Należy pamiętać, że *potrzeby, za którymi stoją odpowiednie środki finansowe, nazywa się potrzebami efektywnymi. Suma tych potrzeb określa popyt efektywny na mieszkania, to jest popyt ujawniony na rynku i poparty realną siłą nabywczą* [1]. Na popyt efektywny wpływają dochody ludności. Przy porównaniu liczby zawieranych małżeństw z liczbą mieszkań oddawanych do zamieszkania zwraca uwagę przyrost niezaspokojonych potrzeb mieszkaniowych w relacji do oddanych do użytku mieszkań [3].

Przykładowe zestawienie wkładu własnego w relacji do dochodów ludności w Polsce w 2004 r. przedstawia tab. 2.

Tabela 2. Wkład własny i dochody ludności w Polsce w 2004 r.

Wartość kredytu	Wkład własny (20% wartości kredytu)*	Przeciętne roczne wynagrodzenie **	Najniższe roczne wynagrodzenie ***
100 000 zł	20 000 zł	27 475 zł	9 888 zł
150 000 zł	30 000 zł	27 475 zł	9 888 zł
200 000 zł	40 000 zł	27 475 zł	9 888 zł
250 000 zł	50 000 zł	27 475 zł	9 888 zł
300 000 zł	60 000 zł	27 475 zł	9 888 zł

* Przykładowe wartości obliczone dla najczęściej wymaganego 20-procentowego wkładu własnego.

** Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w gospodarce narodowej (2 289,57 zł) z 2004 r. pomnożone przez 12 miesięcy.

*** Minimalne miesięczne wynagrodzenie brutto (824,00 zł) z 2004 r. pomnożone przez 12 miesięcy.

Źródło: opracowanie na podstawie własnych szacunków oraz danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Ministerstwa Gospodarki i Pracy.

Jak wynika z tab. 2 dochody ludności są bardzo niskie w stosunku do wysokości kredytów (uwarunkowanych cenami mieszkań/domów) oraz do konieczności zgromadzenia minimalnego wkładu własnego. Nawet przy kwocie 20 000 zł osoba otrzymująca wynagrodzenie minimalne musiałaby odkładać ponad rok, aby zgromadzić taką sumę pieniędzy. Nie wspominając o braku realnej możliwości odłożenia nawet symbolicznej złotówki z kwoty 824 zł miesięcznie, gdyż wydatki życia codziennego często tę kwotę przewyższają.

Brak możliwości zaoszczędzenia wystarczających środków na uregulowanie wkładu własnego nie wynika z nieudolności kredytobiorcy, jest zaś wynikiem wielu różnych przenikających się barier, które w Polsce są coraz bardziej widoczne. Mowa tu przede wszystkim o niewystarczającym poziomie dochodów rodzin w odniesieniu do cen większości oferowanych na rynku mieszkań i domów. Cena sprzedaży nowych mieszkań o standardowym metrażu w Polsce waha się pomiędzy siedmio- a dziesięciokrotnością średniego dochodu rocznego przeciętnej rodziny. Ponadto nadal wysoka (w porównaniu z innymi krajami) stopa bezrobocia, a także wysoka stopa oprocentowania kredytów hipotecznych oznaczają, że potencjalna wysokość obciążeń z tytułu kredytu hipotecznego dla finansowania nawet 50% ceny nieruchomości przekracza możliwości finansowe większości polskich rodzin.

3. Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego kredytobiorcy

W sytuacji tak niskich dochodów ludności uzasadnione wydaje się wykorzystanie ubezpieczenia niskiego wkładu własnego w celu zredukowania wymaganej wysokości tego wkładu. Wiąże się to również ze zwiększeniem sumy kredytu zaciąganego przez nabywcę mieszkania/domu. To z kolei nieuchronnie prowadzi do zwiększenia obciążenia kredytobiorcy miesięcznymi spłatami kredytu.

Wydaje się, że w Polsce warunki zaciągania kredytów hipotecznych na finansowanie zakupu mieszkania/domu są coraz bardziej sprzyjające. Jeszcze niedawno (do 2003 r.) pragnienie zakupu nieruchomości u potencjalnych nabywców wiązało się z wymogiem skumulowania 40-50% środków własnych przed wystąpieniem o kredyt. W roku 2004 niektóre polskie banki wzięły pod uwagę ten duży i ciągle rosnący rynek potencjalnych kredytobiorców o niskich dochodach i zaczęły oferować kredyty o wskaźniku kredytu w stosunku do wartości w wysokości nawet do 100%. Jest to możliwe właśnie dzięki ubezpieczeniu kredytu od ryzyka związanego z niskim wkładem własnym kredytobiorcy. Kredytobiorca może wnieść wkład własny po uruchomieniu kredytu albo wybrać opcję, w której bank w 100% sfinansuje podany przez niego cel mieszkaniowy. Na szczególną uwagę zasługuje nowa forma ubezpieczenia niskiego wkładu własnego. W rozwiązaniu tym koszt składki ubezpieczeniowej uwzględniony jest w oprocentowaniu kredytu. Zaletą jest również obniżenie oprocentowania, gdy saldo kredytu osiągnie wymagany poziom,

czyli 80% wartości nieruchomości stanowiącej jego zabezpieczenie. Oznacza to, że wyższe oprocentowanie obowiązuje jedynie w okresie objętym ubezpieczeniem, np. przez miesiąc.

Najczęstszą barierą dostępności kredytowania jest właśnie niezdolność kredytobiorcy do skumulowania wystarczającego wkładu własnego, by spełnić wymagania kredytodawcy wynikające z maksymalnego limitu wskaźnika kredytu do wartości (LTV). Zwiększenie tej dostępności opiera się głównie na zapewnieniu przez ubezpieczenie niskiego wkładu własnego możliwości znacznego zredukowania wysokości gotówkowego wkładu własnego kredytobiorcy wymaganego przez kredytodawcę i zastąpieniem go dużą częścią tego wkładu.

Ubezpieczenie niskiego wkładu to jeden z instrumentów znacznie zwiększających popyt na kredyt. W Polsce ubezpieczenie niskiego wkładu oferuje praktycznie tylko jedno towarzystwo – TU Europa, specjalizujące się w produktach *bancassurance*. Z jego oferty korzysta większość banków. W przypadku zaprzestania spłaty kredytu ubezpieczyciel przede wszystkim monituje kredytobiorcę, by swoje zaległe zadłużenie uzupełnił. Jeśli kredyt nie jest spłacany, wypłaca bankowi sumę ubezpieczenia określoną umową, czyli różnicę pomiędzy wkładem własnym a wkładem wniesionym przez kredytobiorcę.

Mimo że ubezpieczenie sprzedaje ta sama firma, oferty banków nieco różnią się od siebie (zob. tab. 3). Część kredytodawców decyduje się na 3-letni, część na 5-letni, a część na 10-letni okres ubezpieczenia. Zależnie od tego, kredytobiorca ma mniej lub więcej czasu na uzupełnienie ubezpieczonego wkładu do poziomu standardowo wymaganego przez bank. Składka ubezpieczeniowa przy wariancie 3- i 5-letnim wynosi od 3,25 do 4%, a przy 10-letnim od 8 do 8,4% brakującego wkładu. Na przykład jeśli kwota kredytu to 200 tys. zł, to podstawą do obliczenia składki jest 40 tys. zł (20% z 200 tys. zł).

Krótsza opcja wydaje się korzystniejszym rozwiązaniem. 3-5 lat to wystarczająco dużo czasu, by zebrać brakujące środki, a jeśli się nie uda – można zawsze przedłużyć ubezpieczenie na kolejne 3-5 lat. Część banków stawia klientom dodatkowe wymagania (choćby osiągnięcie określonego dochodu, np. na poziomie przynajmniej 150 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw w obszarze regionu; regionem jest dla banku województwo), część zaś nie jest skłonna kredytować 100%, lecz najwyżej 95% inwestycji.

Ubezpieczenie brakującego wkładu staje się coraz bardziej powszechne. Bez niego kredyty na 95 czy 100% wartości nieruchomości byłyby dostępne wyłącznie dla klientów o ponadprzeciętnych zarobkach (tak jest obecnie w kilku bankach). Interesujące jest to, że mamy w tej dziedzinie faktyczny monopol jednego towarzystwa. Przypomnijmy też, że TU Europa jest także potentatem w zakresie tzw. ubezpieczeń pomostowych (ubezpieczenie spłaty kredytu do czasu wpisania hipoteki do księgi wieczystej). Z pewnością dla klientów korzystniejsze byłoby większe różnicowanie w tym coraz ważniejszym segmencie usług finansowych.

Tabela 3. Koszty kredytowania z niskim wkładem własnym w bankach w Polsce
(według stanu na luty 2006 r.)

Bank	Maksymalny LTV (w%)	Koszt ubezpieczenia niskiego wkładu własnego (w%)	Powyżej jakiego poziomu LTV konieczne jest ubezpieczenie (w%)
BGŻ	100	3,5 za 3 lata	85
BOŚ	100	4 za 5 lat	80
BPH	100	3,5 za 5 lat	80
BZ WBK	100 dla PLN 80 dla walut obcych	6 za 10 lat	90 dla PLN (dla CHF brak możliwości ubezpieczenia)
Deutsche Bank PBC	100	3,8 za 5 lat	90 dla PLN 80 dla walut obcych
Dom (oddział Getin Banku)	100 (125 dla osób wykonujących zawody prawnicze)	3,6 za 3 lata	80
Fortis Bank	100	3,5 za 3 lata	90 dla PLN 85 dla walut obcych (ubezpieczenie nie jest wymagane przy spłacie w ratach malejących))
GE Money Bank	100	3,6 za 3 lata	80
ING Bank Śląski	100	0,7 rocznie	80
Ivest-Bank	100	1,1 za rok 3,4 za 3 lata 3,97 za 5 lat 7,94 za 10 lat	80
Kredyt Bank	100	3,5 za 4 lata	80 dla PLN 70 dla walut obcych
Lukas Bank	100	3,5 za 3 lata 4,1 za 5 lat	80
mBank	110 (10 na opłaty)	3,5 za 3 lata	80
Millenium	100	3 za 3 lata	90 dla PLN 80 dla walut obcych
Multibank	110 (10 na opłaty)	3,6 za 3 lata	80
Nordea Bank Polska	100	oprocentowanie podwyższone o 0,25 pkt. proc. do dnia, w którym LTV wyższe od 80	80
Nykredit Realkredit	80	nie dotyczy	nie dotyczy
Pekao S.A.	104 (4 na opłaty)	3,25 za 5 lat 7,5 za 10 lat	80
PKO BP	100	2,9 za 5 lat (PZU) 3,5 za 5 lat (EUROPA); zwrot niewykorzystanej składki	80
Santander Consumer Bank	100	3,4 za 5 lat dla LTV do 95 3,92 za 5 lat dla LTV pow. 95; zwrot niewykorzystanej składki	90
Raiffeisen Bank Polska	100	3,97 za 5 lat	70-90 zależnie od waluty i celu kredytowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony www.expander.pl.

W okresie 1999-2004 sprzedaż ubezpieczeń związanych z kredytami hipotecznymi (w tym ubezpieczeń z niskim wkładem własnym) przynosiła TU Europa SA znaczne zyski. Z roku na rok rósł przypis składki, a wskaźnik szkodowości z tytułu tych ubezpieczeń utrzymywał się na niskim poziomie (zob. tab. 4).

Tabela 4. Składki przypisane brutto, odszkodowania i świadczenia brutto oraz wskaźnik szkodowości z ubezpieczeń związanych z kredytami hipotecznymi w TU Europa SA w latach 1998-2004

Rok	Składki przypisane brutto (w tys. zł)	Odszkodowania i świadczenia brutto (w tys. zł)	Wskaźnik szkodowości (w %)
2004	60 426	2 118	3,5
2003	41 869	3 524	8
2002	32 994	3 553	11
2001	22 770	6 383	28
2000	29 943	8 026	27
1999	19 762	3 779	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów rocznych TU Europa SA z lat 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.

Największy wartościowo przypis składki odnotowano w roku 2004, a najniższy – w 1999. W analizowanym okresie ubezpieczenia finansowe wykazują tendencję wzrostową (w 2004 r. aż o 72%)². Jest to efekt działania kilku czynników, a przede wszystkim ożywienia na rynku nieruchomości spowodowanego wejściem Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 roku. Wraz ze znacznymi obniżkami stóp procentowych, jakie miały miejsce w ciągu ostatnich kilku lat, wzrosła liczba udzielanych kredytów hipotecznych, a w konsekwencji zwiększyła się liczba ubezpieczanych kredytów.

W analizowanym okresie wskaźnik szkodowości wskazuje tendencję malejącą. W 2001 r. odnotowano najwyższy wskaźnik szkodowości (28%), natomiast najniższy w 2004 r. na poziomie 3,5%. Takie wskaźniki pokazują, iż działalność w zakresie ubezpieczeń kredytów hipotecznych jest opłacalna nie tylko dla ubezpieczyciela, ale również dla samego klienta – ze względu na bezpieczeństwo, jakie otrzymuje przy zaciąganiu kredytu hipotecznego.

Ubezpieczenie kredytu od ryzyka związanego z niskim wkładem własnym kredytobiorcy jest wzorowane na popularnych w USA i Kanadzie ubezpieczeniach kredytów mieszkaniowych udzielanych z wysokim wskaźnikiem LTV. Podobny produkt funkcjonuje także w Wielkiej Brytanii (tzw. MIG – *mortgage indemnity insurance*). W przypadku ubezpieczenia MIG odpowiedzialność ubezpieczyciela jest ograniczona do części kwoty kredytu i dotyczy wyłącznie kredytów udzielonych z niskim (lub wręcz zerowym) udziałem własnym kredytobiorcy. Przedmiotem umowy ubezpieczenia kredytów hipotecznych z niskim wkładem jest ubezpieczenie spłaty części kredytu (zazwyczaj nie większej niż 20% kosztów inwestycji, na którą jest przeznaczony kredyt) udzielonego przez bank osobom fizycznym na

² Dane pochodzą z raportów rocznych TU Europa SA.

cele mieszkaniowe. Kredytodawca uczestniczy w ryzyku w 20%, co oznacza, że ponosi stratę w wysokości 20%, ubezpieczyciel zaś wypłaca odszkodowanie w wysokości 80% całkowitej straty (te proporcje mogą się różnić w zależności od ubezpieczyciela i kredytodawcy). Ubezpieczyciel zwraca koszty kredytodawcy tylko wtedy, gdy konieczna jest sprzedaż nieruchomości. Koszty te są związane z limitami wypłaty odszkodowania. Suma ubezpieczenia dla każdego ubezpieczonego kredytu zazwyczaj nie przekracza 90 tys. zł lub równowartości tej kwoty w innych walutach. Okres ubezpieczenia może trwać 60 miesięcy, z możliwością przedłużenia go o kolejne 60 miesięcy (maksymalny okres ubezpieczenia wynosi najczęściej 120 miesięcy). Składka za ubezpieczenie jest kalkulowana w ten sposób, że im wyższy wskaźnik LTV, tym wyższa składka, a jej wysokość ustalana jest jako procent ubezpieczanej części kredytu. W okresie ubezpieczenia kredytobiorca może spłacić brakującą część lub całość wymaganego wkładu własnego. W przypadku spłaty wkładu przed terminem kredytobiorca otrzymuje zwrot niewykorzystanej części składki ubezpieczeniowej.

W razie braku spłaty kredytu i po okresie wypowiedzenia umowy kredytowej bank może skierować do zakładu ubezpieczeń żądanie wypłaty odszkodowania obejmującego część kwot należnych mu z tytułu kredytu. Część ta odpowiada nadwyżce zadłużenia kredytobiorcy ponad standardowy wskaźnik LTV, uważany przez bank za normatywny. Ubezpieczyciel, wypłacając odszkodowanie, obniża zadłużenie kredytobiorcy. Pozostałą część kredytu bank windykuję z innych przyjętych zabezpieczeń, tj. z hipoteki na nieruchomości. Mechanizmy dotyczące obejmowania ochroną ubezpieczeniową są w tym przypadku identyczne jak dla umów ubezpieczenia kredytów w okresie „pomostowym”. Różnią je parametry czasowe – ubezpieczenie spłaty kredytów mieszkaniowych trwa z reguły znacznie dłużej – nie tylko w okresie do uzyskania wpisu do hipoteki, ale do czasu, gdy wskaźnik relacji zadłużenia do wartości kredytowanej nieruchomości nie spadnie poniżej poziomu akceptowanego przez bank i uważanego za bezpieczny. Jest to nierzadko nawet 10 lat [4, s. 304].

W przeciwieństwie do Wielkiej Brytanii, w USA i Kanadzie, zgodnie z krajowymi przepisami bankowymi, wszystkie kredyty hipoteczne, których wskaźnik kredytu do wartości przekracza 75%, muszą być objęte ubezpieczeniem kredytu hipotecznego. Kwalifikowane ubezpieczenie kredytów hipotecznych może być zapewniane bankom, które takich kredytów udzielają albo przez rządową agencję finansowania budownictwa mieszkaniowego albo przez prywatnego ubezpieczyciela. Rządowe wsparcie ubezpieczeń kredytów hipotecznych oferuje 100% ubezpieczenia kredytów indywidualnych zaliczkową płatnością na poziomie tak niskim jak 5% ceny zakupu [2, s. 87]. Maksymalna wartość wskaźnika LTV zależna jest od celu, na jaki udzielany jest kredyt. W przypadku zakupu przez pożyczkobiorcę domu na własność przedmiotowy wskaźnik może sięgać 95%, inne (niższe) jest natomiast maksimum odnośnie do zakupu nieruchomości w celu wynajmowania osobom trzecim.

Dla wielu ludzi najtrudniejszą częścią zakupu własnego domu (zwłaszcza tego pierwszego) jest zgromadzenie odpowiedniego wymaganego wkładu własnego. Większość z nich nie udaje się zebrać 25% ceny nieruchomości. Dzięki ubezpieczeniu kredytu hipotecznego (*mortgage loan insurance*) ich wkład własny może wynosić zaledwie 5% wartości nieruchomości. Ubezpieczenie kredytu hipotecznego jest prawnie wymagane i chroni kredytodawcę, dlatego większość instytucji kredytowych go wymaga. Gdy kredytobiorca zaprzestaje spłaty kredytu, kredytodawca zostaje spłacony przez zakład ubezpieczeń. Składkę za to ubezpieczenie opłaca kredytobiorca w formie jednorazowej wpłaty albo jako dodatek do miesięcznych kosztów kredytu. Składki za ubezpieczenie kredytu hipotecznego uzależnione są od wskaźnika LTV. Przykładowe wysokości składek za ubezpieczenie kredytu hipotecznego w Kanadzie przedstawia tab. 5.

Tabela 5. Składki za ubezpieczenie kredytu hipotecznego w Kanadzie

Wskaźnik LTV	Wysokości składki za ubezpieczenie (% od wartości udzielonego kredytu)
< = 65%	0,50
< = 75%	0,65
< = 80%	1,00
< = 85%	1,75
< = 90%	2,00
90,01-95%	2,90
przy wkładzie własnym 25%	2,75
przy innym wkładzie własnym	2,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC).

Na podstawie tab. 5, można zauważyć, że im wyższy wskaźnik LTV, tym składka za ubezpieczenie jest wyższa. Maksymalnie kształtuje się na poziomie 2,90% wartości udzielonego kredytu.

Zanim jednak kredytodawca udzieli kredytu, sprawdza, za jaką maksymalną cenę potencjalny kredytobiorca może zakupić nieruchomość oraz jakie są jego możliwości finansowe. Wówczas kieruje się dwiema zasadami. Pierwsza zasada polega na tym, że kredytodawca sprawdza, jakie są miesięczne koszty związane z domowymi wydatkami. Koszty te nie powinny przekraczać 32% miesięcznego dochodu brutto w gospodarstwie domowym. Wydatki domowe obejmują kapitał i odsetki od kredytu hipotecznego, podatki oraz opłaty za mieszkanie.

Druga zasada – całkowite miesięczne zobowiązania nie powinny przekraczać 40% miesięcznego dochodu brutto gospodarstwa domowego. Zobowiązania te obejmują domowe wydatki, takie jak np. kredyty samochodowe, opłaty za kartę kredytową. Po przeanalizowaniu tych okoliczności kredytodawca decyduje, jaka jest maksymalna cena nieruchomości, na którą może sobie pozwolić potencjalny kredytobiorca. Ta cena zależy od wielu czynników, jednak najistotniejsze są mie-

siężny dochód brutto w gospodarstwie domowym, wkład własny oraz stopa procentowa kredytu. Przykładowe zestawienie tych czynników przedstawia tab. 6.

Tabela 6. Dochód brutto w gospodarstwie domowym, cena domu, wkład własny^{*}

Dochód brutto w gospodarstwie domowym	5% wkładu własnego	Maksymalna cena domu	10% wkładu własnego	Maksymalna cena domu	25% wkładu własnego	Maksymalna cena domu
\$25 000	\$3 000	\$60 000	\$6 300	\$63 000	\$18 900	\$75 600
\$30 000	\$3 900	\$78 000	\$8 200	\$82 000	\$24 700	\$98 800
\$35 000	\$4 800	\$96 000	\$10 100	\$101 000	\$30 300	\$121 200
\$40 000	\$5 700	\$114 000	\$12 000	\$120 000	\$36 000	\$144 000
\$45 000	\$6 600	\$132 000	\$13 900	\$139 000	\$41 700	\$166 800
\$50 000	\$7 500	\$150 000	\$15 800	\$158 000	\$47 400	\$189 600
\$60 000	\$9 300	\$186 000	\$19 600	\$196 000	\$58 800	\$235 200
\$70 000	\$1 050	\$221 000	\$23 400	\$234 000	\$70 100	\$280 400
\$80 000	\$12 500	\$250 000	\$27 200	\$272 000	\$81 500	\$326 000
\$90 000	\$14 400	\$288 000	\$31 000	\$310 000	\$92 800	\$371 200
\$100 000	\$16 275	\$325 500	\$34 800	\$348 000	\$104 300	\$417 200

^{*} Wartości przedstawione są przy następujących założeniach: stopa procentowa kredytu hipotecznego – 8%, przeciętne podatki, wydatki domowe oraz koszty związane z kredytem na poziomie 32% dochodu brutto w gospodarstwie domowym. Wszystkie liczby zaokrąglono do pełnych \$100.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC).

Analizując tab. 6 można zauważyć, iż np. aby kupić dom za cenę \$417 200, dochód brutto w gospodarstwie domowym powinien kształtować się na poziomie \$100 000. Przy najniższym dochodzie brutto (\$25 000) można sobie pozwolić najwyżej na dom o wartości \$75 600, zakładając, że wkład własny kształtuje się na poziomie 25% (przy wkładzie własnym na poziomie 5% można zakupić dom za jedyne \$60 000; w Kanadzie ceny domów kształtują się na znacznie wyższym poziomie – rzędu \$110 000-\$500 000³).

4. Zakończenie

Z przeprowadzonych analiz wynika, iż mimo coraz lepszych warunków udzielania kredytów hipotecznych, dochody ludności nadal są niewystarczające, aby pozwolić sobie na zakup mieszkania/domu. Tendencje na rynku kredytów hipotecznych charakteryzuje nie tylko obniżanie stóp procentowych kredytów, ale – co istotne – zmniejszanie wymaganego wkładu własnego kredytobiorcy. Idealnym uzupełnieniem tych zmian jest pojawienie się na rynku polskim ubezpieczenia kredytu od ryzyka związanego z niskim wkładem własnym kredytobiorcy, które

³ Dane pochodzą z Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC).

umożliwia zakup mieszkania przy minimalnym wkładzie własnym (w niektórych przypadkach nawet zerowym).

Literatura

- [1] Andrzejewski A., *Polityka mieszkaniowa*, Warszawa 1978.
- [2] Bryx M., *Finansowanie rozwoju budownictwa mieszkaniowego w miastach*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999.
- [3] Blood R.F., *Potencjalna rola ubezpieczeń gwarancyjnych kredytów hipotecznych we wspieraniu rynku finansowania mieszkalnictwa w Polsce*, The Urban Institute, 1998.
- [4] Machała D., *Produkty ubezpieczeniowe w zmniejszaniu ryzyka kredytowego – charakterystyka i wycena*, [w:] K. Jajuga, Z. Krysiak (red.), *Ryzyko kredytowe wiarygodności hipotecznych – modelowanie i zarządzanie*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2004.
- [5] www.expander.pl.

THE LOW LTV (LOAN-TO-VALUE) RATIO INSURANCE

Summary

In the years 1995–2004 in Poland there have been very low borrower incomes. They couldn't profit by the available conventional financing, especially if the very high house prices and still very high mortgage interests are taken into consideration.

But there have some new opportunities appeared. Borrowers who are not able to accumulate enough financial means to take a 25-30% LTV ratio mortgage, can buy the low LTV insurance. The most important aspect of this product is a reduction of a financial deposit that bank requires if taking a mortgage. It means that mortgages can become available for more people who what to have their own house.

This product is very general in USA, Canada, England and also it becomes very popular in Poland. The low LTV insurance is not only useful for borrowers, but also it can be profitable for insurers.