

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ
ПРИ СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ

THE FEATURES OF RISK INSURANCE IN CONSUMER CREDIT

Стаття присвячена факторам, які впливають на формування ціни при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування. Особливу увагу приділено відмінностям термінів регресу та суброгації у страхуванні. Розкрито особливості формування ціни кредиту. Наведено найбільш поширені види кредитного ризику. Охарактеризовано причини зниження розвитку операцій зі страхування ризиків банківського споживчого кредиту.

Ключові слова: регрес, суброгація, ціна, ціноутворення, ризик, страхове відшкодування.

Стаття посвящена факторам, котрі впливають на формування ціни при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування. Особливу увагу приділено відмінностям термінів регресу та суброгації у страхуванні. Розкрито особливості формування ціни кредиту. Наведено найбільш поширені види кредитного ризику. Охарактеризовано причини зниження розвитку операцій зі страхування ризиків банківського споживчого кредиту.

Ключевые слова: регрес, суброгация, цена, ценообразование, риск, страховое возмещение.

особенности формирования цены кредита. Приведены наиболее распространенные виды кредитного риска. Охарактеризованы причины снижения развития операций по страхованию рисков банковского потребительского кредита.

Ключевые слова: регресс, суброгация, цена, ценообразование, риск, страховое возмещение.

The article is devoted to factors that affect the pricing for risk insurance of bank consumer credit. Special attention is paid to the differences in the terms of recourse and subrogation in insurance. The features of credit pricing are disclosed. The most common types of credit risk are described. The reasons for the decline of risk insurance transactions of bank consumer credit are characterized.

Key words: recourse, subrogation, price, pricing, risk, insurance reimbursement.

УДК 368.023.7:338.51:336.77:336.71

Полежаєва С.М.

аспірант кафедри страхування
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки значення регресних зобов'язань все більше зростає. При цьому законодавство не містить поняття регресного зобов'язання, не розкрита суть регресного зобов'язання, а також правове положення учасників регресного зобов'язання, що ускладнює практичне застосування регресу з причини його частого сприйняття як суброгації [1]. Ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування обумовлює динаміку попиту на дану послугу та її актуальність для позичальників споживчих кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування присвячені праці таких науковців, як: Є. Антипенко, О. Бондар, В. Вітлінський, А. Даниленко, М. Дубина, О. Панченко, А. Тарасенко, Т. Шпомер.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регрес у власному розумінні цього терміну зустрічається у Законі України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 1 липня 2004 року [2]. Іноді навіть такі регресні вимоги тлумачать як суброгацію [3].

На відміну від суброгації, що передбачає перехід права вимоги від потерпілого до страховика (у межах здійсненої страхової виплати) відносно особи (осіб) відповідальної за збитки, регрес –

це нова вимога, що виникає з певних обставин, у випадках, передбачених у законі. Можливість регресу прописана в законі, де перераховані випадки регресу.

Суброгація – це зміна кредитора в зобов'язанні, отже, для того, щоб суброгація могла відбутися, має існувати зобов'язання, у якому кредитором був би страхувальник (вигодонабувач), а боржником – особа, відповідальна за шкоду, відшкодувану страховиком [4, с. 11].

При суброгації страховик стає кредитором замість страхувальника (вигодонабувача) у цьому ж зобов'язанні й, будучи в ньому кредитором, вправі вимагати від особи, відповідальної за заподіяння шкоди, відшкодування. Із цього робимо висновок: зобов'язання, що спочатку виникло в особи, відповідальної за заподіяння шкоди перед страхувальником (вигодонабувачем), повинне існувати як до страхової виплати, так і після неї [1].

Регрес (regres) – право страховика на висунення у межах фактично сплаченої страхувальникові суми відшкодування збитку / претензії до третьої сторони, яка винна у страховому випадку, з метою отримання від неї компенсації за нанесену шкоду [5].

Відповідно до ст. 993 Цивільного кодексу України до страховика, який виплатив страхове відшкодування за договором майнового страхування, у межах фактичних витрат переходить право вимоги, яке страхувальник або інша особа, що одержала страхове відшкодування, має до особи, відповідальної за завдані збитки.

Тобто, у страховика не виникає право вимоги, яке має регресний характер (як регресне

зобов'язання), а до страховика переходить вже існуюче у потерпілого право на відшкодування збитків від особи, яка заподіяла шкоду. Має місце заміна кредитора у вже існуючому зобов'язанні, та відповідно перехід права вимоги.

Положення ч. 1 статті 1191 Цивільного кодексу України, де зазначено, що особа, яка відшкодувала шкоду, завдану іншою особою, має право зворотної вимоги (регресу) до винної особи у розмірі виплаченого відшкодування, якщо інший розмір не встановлений законом, не застосовується до відносин майнового страхування [6].

Відповідно до Правил добровільного страхування кредитів (в т.ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту) ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» [7], до страховика, що сплатив страхове відшкодування, переходить у межах сплаченої суми право зворотної вимоги (регресу), що страхувальник (або інша особа, що отримала страхове відшкодування) має до особи, відповідальної за завдані збитки.

У випадку отримання страхувальником відшкодування збитків від особи, винної в заподіянні цих збитків, він зобов'язаний у 10-денний строк повернути страховику отримане від нього страхове відшкодування. Якщо збитки відшкодовані винуватцем події частково та менше отриманого страхового відшкодування, то страховику повертається частина страхової виплати у розмірі суми, отриманої страхувальником від особи, винної в заподіянні збитків. Якщо особа, що винна у збитках, компенсувала повністю або частково шкоду, завдану страхувальнику, до отримання останнім страхового відшкодування, то сума страхової виплати за договором страхування зменшується на суму отриманої компенсації.

Страхувальник зобов'язаний повернути страховику сплачене страхове відшкодування (або відповідну його частину), якщо протягом передбачених законодавством строків позовної давності виявиться така обставина, що повністю або частково позбавляє страхувальника права на страхове відшкодування [7].

Важливим елементом кредитної угоди є ціна кредиту. Винагорода банку за кредит складається із двох основних елементів: проценту за кредит та комісії за надання кредиту і ведення кредитної справи. Процент за кредитом, як правило, встановлюється на основі базової ставки або ставки залучення та маржі прибутку з врахуванням надбавки за ризик. Базова ставка встановлюється кожним банком індивідуально. Надбавка залежить від характеру споживчого кредиту та ступеня ризику, пов'язаного з ним.

Визначимо основні методи ціноутворення споживчого кредитування.

1. Модель «вартість плюс»

За цим методом ставка за кредитом дорівнює сумі вартості залучених коштів банку; операційних витрат, відмінних від вартості залучених коштів; премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань; премії за ризик, пов'язаний зі строковістю при довгостроковому кредитуванні та бажаній маржі прибутку.

2. Модель базової ставки

За цим методом ставка за кредитом визначається, як сума базової ставки, премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань та премії за ризик, пов'язаної зі строковістю кредиту.

Банки використовують і інші способи розрахунку фактичної ставки за споживчим кредитом такі, як: метод річних процентних ставок, метод простих процентів, метод дисконтної ставки.

Метод річної процентної ставки визначає ставку доходності, тобто показує відношення сукупних виплат за кредитом до суми, яку фактично використовує позичальник протягом строку кредиту.

Метод простих процентів також передбачає коригування процентів на строк фактичного використання кредиту. Якщо позичальник погашає кредит поступово, метод простих процентів визначає зниження залишку кредиту і, відповідно, суму процентів, яку сплачує позичальник.

У той час, коли більша частка споживчих кредитів передбачає можливість часткового погашення як процентів, так і основного боргу протягом строку кредиту, метод дисконтування передбачає авансову виплату процентів. У відповідності до цього методу, проценти вираховуються на початку і позичальник отримує суму кредиту з вирахуванням процентів [8, с. 263].

Особливістю ціноутворення у банку є відсутність чіткого взаємозв'язку споживчої вартості банківської послуги та її ціни. У цих умовах банк має можливість маневрувати цінами в досить широких межах, проводячи різну цінову політику для різних клієнтів (цінова дискримінація), використовувати ціни як важливий засіб залучення клієнтів і просування послуг. Звичайно, у розвитку ринкових відносин роль ціни, як основи купівельного вибору, знижується, вона все більше поступається місцем неціновим факторам: репутації банку, сервісу, рекламі. Проте, в Україні є методи цінової конкуренції, які не вичерпали себе, маніпулювання цінами, як і раніше, є важливим засобом конкурентної боротьби за клієнтів. Ціноутворення на банківські послуги – багатоетапний і складний процес. Виділяють наступні етапи встановлення цін на банківські продукти: встановлення цілей ціноутворення; оцінка попиту; аналіз структури витрат; вивчення цін на послуги конкурентів; вибір методу ціноутворення; урахування факторів, що впливають на встановлення цін; остаточне встановлення цін.

Також необхідно враховувати фактори, що впливають на рівень цін:

– імідж банку – це авторитет, який складається з відносин банку з клієнтом, якості послуг і ціни на них і т.ін.;

– географія – наявність розгалужених мереж філій, які надають послуги по всій країні;

– вплив інших суб'єктів ринку. На ціни банківських послуг впливають акціонери, клієнти, уряд;

– цінові знижки та надбавки банками застосовуються для стимулювання придбання банківських послуг у великих обсягах.

Таким чином, потрібно відзначити, що ціноутворення є однією з найважливіших сторін маркетингової діяльності банку, важелем управління, котрий дозволяє формувати обсяг прибутку банку [9].

Кредитна діяльність банку є одним з основоположних критеріїв його стійкості, саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Будь-яка діяльність, у тому числі і банківська, супроводжується різними видами ризиків. Неповорнення кредитів, особливо великих, може привести банк до банкрутства, і далі, до цілого ряду банкрутств, пов'язаних з ним підприємств, банків і приватних осіб. Тому своєчасна і правильна оцінка ризиків кредитування, управління кредитними операціями з метою мінімізації ризиків, є необхідною частиною стратегії і тактики виживання і розвитку будь-якого комерційного банку.

Для більшості банків споживче кредитування є основним і найбільш явним джерелом кредитного ризику.

Дефініція «ризик» використовується в законодавстві і в науковій літературі стосовно окремих видів відносин і сфер професійної діяльності. У рамках об'єктивної категорії ризику виділяють такі його види, як службовий, виробничий, науково-технічний, творчий, лікарський, спортивний, журналістський, страховий, комерційний та ін.

Здатність виконувати зобов'язання обумовлена кредитоспроможністю позичальника, а бажання виконувати зобов'язання – категорія більш абстрактна і пов'язана з особливостями конкретного клієнта.

Ризик – це вартісне вираження імовірнісної події, що призводить до втрат. Ризики тим більші, чим вищий шанс отримати прибуток. Ризики утворюються в результаті відхилень дійсних даних від оцінки сьогоденного стану і майбутнього розвитку. Ці відхилення можуть бути як позитивними, так і негативними. У першому випадку мова йде про шанси отримати прибуток, у другому – про ризик мати збитки. Отримувати прибуток можна тільки у випадках, якщо можливості зазнати втрат (ризик) будуть передбачені заздалегідь, зважені і підкріплені. Тому проблемам економічних ризиків у діяльності комерційних банків має приділятися першочергова увага.

Для того, щоб оцінити фінансові можливості позичальника з метою зниження кредитного

ризик, банк повинен мати у своєму розпорядженні інструменти отримання інформації, достатньої для аналізу щомісячного потоку доходів і витрат, що проходять через потенційного клієнта. Це дає можливість оцінити його здатність здійснювати платежі за кредитом у майбутньому. Але навіть, якщо даний аналіз покаже позитивний результат, позичальник може висловити небажання виконувати узгоджені з банком договірні зобов'язання і використовувати грошові кошти в інших цілях.

На практиці застосовуються такі методи оцінки банком готовності позичальника до виконання своїх зобов'язань. Один з головних інструментів – знайомство з клієнтом. Корисною інформацією може стати також кредитна історія клієнта в інших банках або відомості про відкладання заощаджень «на чорний день». Це передбачає, в тому числі, постійний моніторинг всіх контрагентів. Важливість моніторингу кредитного ризику викладена в «Принципах управління кредитним ризиком», складених Базельським комітетом: «Фінансові установи вже багато років стикаються з труднощами, викликаними безліччю найрізноманітніших причин, але головна причина серйозних проблем банків, як і раніше, безпосередньо пов'язана з розмістністю кредитних стандартів для позичальників і контрагентів, незадовільним управлінням портфельними ризиками або недостатньою увагою до економічних та інших змін, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку» [10].

Більшість інструментів споживчого кредитування несуть кредитний ризик. Серед них можна назвати позичку (кредитний ризик представляє позичальник), гарантії (фінансові гарантії або гарантії виконання зобов'язань), облігацію (кредитний ризик представляє емітент), документарні операції, зокрема, акредитив або простий вексель (власник бере на себе кредитний ризик, що представляється стороною, яка несе відповідальність за платіжними зобов'язаннями) та ін.

Можна виділити наступні види кредитного ризику:

– ризик «зловживань». Так звані «зловживання» – одна з найбільш поширених причин безнадійної заборгованості банкам. Мова йде про видачу керівництвом і вищими службовцями «дружніх» кредитів родичам, друзям, діловим партнерам без належного забезпечення і обстеження фінансового стану позичальника. У цьому випадку банк може скільки завгодно афішувати свої «бездоганні» принципи кредитування, описувати служби, що займаються оцінкою кредитних ризиків і приймають рішення про надання кредиту або відмову в ньому, але поки комерційні банки України не вирішать проблему зловживання, їх кредитний ризик буде залишатися досить значним;

– ризик неплатежу за внутрішніми позиками. Даний ризик пов'язаний з труднощами обліку всіх факторів, що впливають на платоспроможність позичальника. Цими факторами можуть бути: нездатність боржника створити адекватний майбутній грошовий потік у зв'язку зі змінами в діловому, економічному та / або політичному оточенні, в якому оперує позичальник; підірвана ділова репутація позичальника; невпевненість у майбутній вартості та якості кредитного забезпечення і ряд інших. Головний засіб боротьби з неплатежами такого роду – диверсифікація портфеля банківських позик, що сприяє розосередженню ризику;

– ризик неплатежу за іноземними кредитами. Цей ризик пов'язаний з затримкою платежів по кредитах позичальникам з інших країн. У 70-ті роки цей вид ризику виявився причиною банкрутства низки великих американських банків.

Це сталося через масові неплатежі за кредитами, наданими позичальникам з країн, що розвиваються.

До факторів, що підвищують кредитний ризик, відносяться:

– значний обсяг сум, виданих вузькому колу позичальників або галузей, тобто концентрація кредитної діяльності банку в будь-якій сфері, чутливої до змін в економіці;

– велика питома вага кредитів та інших банківських контрактів, які припадають на клієнтів, що відчують певні фінансові труднощі;

– концентрація діяльності банку в маловивчених, нових, нетрадиційних сферах;

– внесення частих чи суттєвих змін у політику банку щодо надання кредитів;

– питома вага нових і нещодавно залучених клієнтів, про яких банк володіє недостатньою інформацією;

– ліберальна кредитна політика (надання кредитів без наявності необхідної інформації та аналізу фінансового стану клієнта);

– нездатність отримати відповідне забезпечення для кредиту або прийняття в якості такого цінностей, що важко реалізуються на ринку або схильні до швидкого знецінення;

– значні суми, видані позичальникам, пов'язаним між собою;

– нестабільна економічна і політична ситуація.

Кожен банк розробляє свою методику аналізу кредитоспроможності, вона враховується регіонами при складанні своїх нормативно-правових актів і програм у банківській сфері.

Основна тактична задача банків – залучення нових клієнтів з одночасною мінімізацією ризиків кредитування.

На поточному етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників, під-

тримання життєдіяльності банку, розвитку сектора споживчого кредитування банків.

Кредитування фізичних осіб – один з ключових механізмів, що дозволяє монетарній владі гнучко і ефективно регулювати економічне зростання і рівень споживання у країні через інститут процентних ставок. Світова практика показує, що розвиток банків і економіки країни в цілому багато у чому визначається активністю фізичних осіб в кредитній сфері.

Отже, діяльність всіх банків націлена на зміцнення конкурентних позицій на ринку банківських послуг і нарощування кредитного портфеля з одночасною підтримкою надійності клієнтів. Без належної організації процесу управління кредитними ризиками система кредитування може стати не тільки причиною краху конкретного банку, а й каналом поширення операційних і фінансових ризиків на всю економіку країни [11].

Оцінити ризик неповернення позички страховій компанії вкрай складно, особливо якщо банк страхує не ризики за споживчим кредитом конкретного позичальника, а цілий кредитний портфель. Тобто, кредитне страхування в Україні – схемний вид бізнесу – і займаються ним здебільшого афілійовані з банками страховики.

Причини зниження розвитку операцій зі страхування ризику банківського споживчого кредиту:

- 1) недосконалість страхового ринку;
 - 2) слабка практика і незначна кількість кваліфікованих фахівців;
 - 3) неповна законодавча база щодо кредитного страхування;
 - 4) завищені актуаріїв розрахунки поза кредитним страхуванням відлякують страхувальників;
 - 5) відсутність статистичної бази даних за рівнем неповернень кредитів;
 - 6) небажання банків виступати самостійно в ролі страхувальника;
 - 7) небажання страховиків приймати на себе високий кредитний ризик без можливості його моніторингу;
 - 8) зростання числа недобросовісних позичальників кредитних коштів і шахраїв;
 - 9) відмова від виплати відшкодування страховими компаніями на підставі недостовірності отриманої від страхувальника інформації, яка призвела до невірної оцінки рівня ризику.
 - 10) тривалий розгляд справ в господарських судах за позовами до страховиків про отримання страхового відшкодування, великі судові витрати, недосконалість механізму виконання судових рішень;
 - 11) нестабільний стан економіки, невпевненість у майбутньому і низький рівень обізнаності про цей вид страхування.
- Найбільш поширені причини відмови страховиків у виплаті страхового відшкодування:

- 1) несвоєчасна сплата страхових платежів;
- 2) розірвання договору страхування до настання страхового випадку;
- 3) нецільове використання застрахованого кредиту;
- 4) пролонгація застрахованого кредиту без згоди страховика;
- 5) несвоєчасне повідомлення страховальником страховика про факт настання страхового випадку;
- 6) інші.

Розвиток операцій зі страхування ризиків споживчих кредитів неможливий без достатньо сформованої статистичної бази – бюро кредитних історій. Страхові компанії повинні здійснювати істотне сприяння і підтримку у формуванні статистичної бази. Наявність статистичних даних бюро кредитних історій за рівнем неповернень позик, чорного списку клієнтів, неоплачених страховок та інших елементів, є однією з основних умов розвитку операцій зі страхування ризиків банківських споживчих кредитів, подолання кризових явищ і в подальшому формування основи збалансованого економічного зростання в Україні [12].

Що стосується ризиків страхування життя, заставного майна або страхування на випадок хвороби позичальника, то серед них можемо виділити наступні:

- відмова страховика у виплаті страхового відшкодування;
- подорожчання послуги страхування у зв'язку зі зміною курсу валют на ринку або іншими факторами.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитні ризики, які виникають у банківських фінансово-кредитних установах, виникають з безлічі причин, основна з яких безпосередньо пов'язана з невизначеними стандартами кредитоспроможності позичальників і контрагентів, незадовільним управлінням портфельними ризиками або неувагою до змін, що відбуваються, у тому числі в економічній ситуації, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку.

За умов правильного і своєчасного виконання умов договору споживчого кредиту та сплати страхових внесків, зазначені ризики мінімізуються для позичальника.

Найбільш суттєві ризики у процесі страхування ризиків банківського споживчого кредиту мають банк і страхова компанія.

Особливості ціноутворення при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування передбачають оцінку ризику для всіх контрагентів – банку, страховика та позичальника-фізичної особи.

тів – банку, страховика та позичальника-фізичної особи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жила О.В. Випадки застосування регресу у страхових правовідносинах / О.В. Жила // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2013. – С. 206–210.
2. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 1 липня 2004 року // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 1. – Ст. 1.
3. Светличный А.Д. Правовая природа суброгации по договору ОСАГО / А.Д. Светличный // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jurnal.org/articles/2007/uri53.html>
4. Терехов А.В. Суброгация в современном гражданском праве России: вопросы теории и практики: автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Терехов Александр Валерьевич. – Москва. – 2008. – 19 с.
5. Довідник ПрАТ «Страхове товариство «Стройполіс» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stroypolicy.com/article/7VCDTN>
6. Право страхової компанії на регрес виникає не завжди: Верховний Суд України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yurholding.com/news/52-pravo-strahovoyi-kompanyi-na-regresvinikaye-nezavzhdi-pozicya-verhovnogo-sudu-ukrayini.html>
7. Правила добровільного страхування кредитів (в т.ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту) ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aska.com.ua/upload/insurase/4101_2_kredit.pdf
8. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер.с англ. – М.: Дело. – 1997. – 768 с.
9. Антонець О.О., Пастбіна К.В. Особливості ціноутворення у банківській сфері / О.О. Антонець, К.В. Пастбіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2014/S27/ОСОБЛИВОСТІ%20ЦІНОУТВОРЕННЯ%20У%20БАНКІВСЬКІЙ%20СФЕРІ.pdf>
10. Consolidated KYC Risk Management / Базельський комітет по банківському надзору. – Базель, октябрь 2004 г. – www.bis.org/bcbs.
11. Новикова И.П. Снижение кредитных рисков как фактор развития рынка потребительского кредитования / И.П. Новикова // 2014. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2014-1/doc/2/16.pdf>
12. Прозор С.В. Проблемы динамики страхования кредитов в Украине / С.В. Прозор // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2011. – С. 150–156.