

чином, що позичальникам буде надаватися можливість заробляти собі кредитну історію спершу з інститутами мікрокредитування.

Останнім механізмом є відносини між позичальником та кредитором або іншими суб'єктами задіяними у процесі надання конкретного кредиту. Прикладом може бути надання кредиту групі суб'єктів, коли відмова одного з учасників виплатити свою долю кредиту може призвести до того, що всім іншим учасникам цієї групи буде відмовлено у наданні кредитів у майбутнього. Тому вся група позичальників є зацікавленою у тому, щоб її кожен учасник заплатив свою частку кредиту або зробити це за нього.

Зрозуміло, що існування ефективного законодавства та інститутів у суспільстві, які забезпечують кредитора інформацією про можливість та бажання позичальника заплатити за кредит та захищають його кошти, сприяють зниженню вартості кредитних коштів та розширюють доступ для малозабезпечених верств населення. Однак це лише погляд на кредитний процес зі сторони кредитора. Споживач кредитних ресурсів – позичальник – окрім обов'язків задовольнити умови кредитного договору має також і права як споживач послуг. І чим краще ці права є захищеними у економіці та чим більшим є вибір у споживача (існує конкуренція на ринку фінансових послуг), тим більш ефективно розподіляються ресурси у економіці.

Як приклад можна навести статистику практики неповернення кредиту у світі та в Україні. У нормальних умовах для країни, що розвивається, нормальний відсоток не повернення кредиту складає 2-2,5 %, а в період кризи, тобто зараз – 10-12 %. Як стверджують аналітики, станом на кінець листопада 2008 року частка проблемних кредитів в Україні складала від 15 % до 20 % у секторі споживчого кредитування, від 5 % до 8 % у сектору автокредитування, від 3 % до 7 % у секторі іпотечного кредитування [11]. Однак вже на кінець 2008 року частка прострочених іпотечних кредитів склала 15-25 % загального іпотечного портфелю українських банків [11].

Крім того, що стосується механізму репутації в Україні. На сьогоднішній в нашій країні існує чотири кредитних бюро. До того ж, як зазначають спеціалісти, якщо раніше існувала проблема з законодавчою неврегульо-

ваність діяльності таких бюро, то зараз найбільша проблема – це формування баз даних бюро [12].

Тож не дивлячись на те, що сутність зв'язку між фінансовим розвитком та суспільним добробутом може здатися надтою простою та легкою для розуміння, налаштувати правильно та ефективно його вдається не всім країнам. Надто нелегкими та підступними є ефекти взаємодії різних умов та чинників у кожній конкретній економіці. Іноді їхня взаємодія навіть зумовлює наявність оберненого негативного по своїй суті зв'язку між розвитком фінансових посередників та рівномірністю розподілу доходів у суспільстві та економічним зростанням. Особливо яскраво це видно у періоди фінансових криз, коли найбільш члени суспільства найбільше страждають від фінансових шоків, а потім довгий час намагаються повернути свій рівень життя до того рівня, який вони мали до фінансової кризи. Однак не дивлячись на всі негативні моменти, всі ті явні переваги та можливості, які дає розвинений фінансовий ринок для суспільства не може не стимулювати наукових пошуків ефективної системи розвитку взаємовідносин між фінансовим та реальним секторами економіки.

1. Wodon Q., Yitzhaki S. Inequality and Social Welfare. World Bank. MPRA Paper No. 10489. April 2002. Доступно з <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/10489/>; 2. Ігнатюк А. «Місце фінансових посередників у сучасній теорії економічного зростання». Збірник наукових праць «Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні». Випуск 7. 2007р.; 3. Asli Demurguc-Kunt. Finance and Economic Development: Policy Choices for Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper 3955, June 2006; 4. Rajan, R.G., and Zingales, L. 2003. Saving Capitalism from the Capitalists. New York:Random House; 5. Lamoreaux, N. 1994. Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England, New York:Cambridge University Press.; 6. Greenwood J., Jovanovic B. 1990. "Financial Development, Growth, and the Distribution of Income." Journal of Political Economy 98 (5), 1076-1107. 7. Galor O., Zeira J. 1993. "Income Distribution and Macroeconomics." Review of Economic Studies 60 (1), 35-52. 8. Banerjee A. V., Andrew F. N. 1993. "Occupational Choice and the Process of Development." Journal of Political Economy 101 (2), 274-298. 9. Greenwood J., Jovanovic B. 1990. "Financial Development, Growth, and the Distribution of Income." Journal of Political Economy 98 (5), 1076-1107.; Clarke G., Lixin Colin Xu, Heng-fu Zou. 2002. "Finance and Income Inequality: Test of Alternative Theories." Research Department of the World Bank. 10. Kuznets S. 1955. "Economic Growth and Income Inequality." American Economic Review 45 (1), 1-28. 11. www.bank.gov.ua. 12. Смертига І. «Ризикові прибутки». Новий Погляд. 06.07.2007. Доступно з <http://portal.lviv.ua>.

Надійшла до редколегії: 3.12.2008

А.Ю. Марченко, асп.

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В статті досліджуються страхові продукти щодо страхування життя позичальників іпотечних кредитів в Україні. Проведено аналіз надання даних продуктів вітчизняними комерційними банками та страховими компаніями. Автором зазначені проблеми та перспективи розвитку даного виду страхування.

The author of the article researches insurance products in the market of mortgages borrowers' life-insurance in Ukraine. The author investigations of grant of these products by domestic commercial banks and insurance companies and marks problems and prospects of development of this type of insurance.

Успішний розвиток іпотеки пов'язаний з високим ступенем захищеності від ризиків, властивих даному виду кредитуванню. Як показують кризові події на світовому іпотечному ринку, зневага на якомусь етапі навіть окремими можливостями управління такими ризиками може обернутися серйозними наслідками, особливо це стосується ризиків непогашення кредитів позичальниками. Прагнення до управління такими ризиками приводить до тісної співпраці комерційних банків і страхових компаній.

Метою статті є дослідження ринку страхування життя позичальників іпотечних кредитів та визначення основних проблем та перспектив його розвитку в Україні.

При іпотеці застосовуються декілька видів страхування. Страхування застави на випадок його пошко-

дження або повного знищення є обов'язковим за законом України "Про іпотеку". Іноді від позичальника вимагають укласти договори із страховиками і на інші види страхування. Як правило, під вищезазначеними видами вказуються добровільні види страхування:

- ризик втрати життя або працездатності;
- ризик втрати права власності на квартиру (титулу);
- ризик завдання збитку майну, що не увійшло до обов'язкового страхування.

Рідше при іпотечному кредитуванні зустрічаються більш екзотичні для нас види страхування: наприклад, страхування первинного внеску.

Оскільки іпотечні договори в основному є довгостроковими, то певним захистом в непередбачених си-

© А.Ю. Марченко, 2009

туаціях, пов'язаних з втратою життя позичальника або його можливості ефективно працювати, є страхування життя на термін, не менший терміну дії іпотеки.

Страхування життя позичальника іпотечних кредитів є важливим як для банку, так і для самого позичальника та членів його родини, оскільки є певним захистом у непередбачуваних ситуаціях. Банк уникає процедури звернення стягнення застави, а позичальник може бути упевнений, що у разі втрати працездатності або смерті страхова компанія повністю погасить його борг, а нерухомисть перейде у власність до родичів.

Страхування життя, здоров'я від нещасних випадків при іпотечному кредитуванні є добровільним. При цьому страхування життя відноситься до виняткової сфери діяльності компанії по страхуванню життя, а страхування від нещасних випадків – своєрідний захід на чуже "поле" компаній, які займаються іншими, відмінними від страхування життя, видами страхування – ризиковими компаніями. Хоча останнім часом і страховики життя в гонитві за клієнтами "грішать", пропонуючи "короткі" продукти по страхуванню "здоров'я". До недавнього часу страхуванням здоров'я займалися виключно ризикові страхові компанії. Закон України "Про страхування" не встановлює прямої заборони на подібну діяльність страховиків [1].

Результати проведеного Проектом USAID аналізу іпотечних продуктів свідчать, що з 20-ти найбільших банків, які займають частку на ринку в 90 %, тільки 7 пропонують страхування життя позичальника (частка на ринку 23 %).

7 банків на момент дослідження не вимагали взагалі ніякого іншого страхування, окрім обов'язкового страхування закладеного майна. Їх частка складає близько 25 % ринку. При цьому враховувалися навіть випадки, де добровільне страхування пропонувалося або опційно, або залежно від яких-небудь чинників (вік позичальника, вибір страхової компанії і т.п.). Слід також мати на увазі, що якась частина банків працює з пов'язаними з ними страховими компаніями, або ж нав'язує послуги окремих страхових компаній, використовуючи в т.ч. методи акредитації страхових компаній. Мають місце необґрунтованість тарифів, комісійних платежів, вимога розміщення страховою компанією довгострокового депозиту в банку, тощо. Обмеження конкуренції, прихований перерозподіл грошових потоків між банком і страховою компанією, простий демпінг для захоплення максимальної частки ринку неминуче приводить до накопичення диспропорцій і посилення довгострокових ризиків кредиторів.

Сьогодні часто страхування життя замінюється страхуванням від нещасного випадку, покриття якого мале, тоді як перше дає більш гарантії захисту. За даними страхових компаній, в основному, страхові випадки пов'язані із втратою життя позичальника, настають від хвороб, а лише 15 % – від нещасних випадків. Наприклад, страхова компанія "Фортіс Україна" в 2006-2007 роках виплачувала щорічно 2 млн. грн. на погашення кредитів, а у поточному році вже сплатила 3 млн. грн., з них 2 млн. грн. за двома випадками втрати життя позичальника [2].

За словами представника Страхової компанії "Cardif BNP Paribas" О. Романенка, проведеної компанією, яка працює в 42 країнах, дослідження говорять, що позичальники при втраті доходу, як правило, не можуть понад 6 місяців сплачувати кредит за рахунок заощаджень. І, навіть, в скандинавських країнах, де високі соціальні гарантії, позичальники вважають за необхідне страхувати життя. Банки співпрацюють зі страховими компаніями за колективними договорами і працівники банку здійснюють страхування в банку. На думку О.Романенка, на практиці банк може продавати продукти лише 1-2 страхових компаній.

Аналіз доступної при дослідженні інформації від 8 компаній по страхуванню життя ("лайфових"), рекомендованих банками, дозволив швидко отримати відповідь на питання, чому страхування життя використовується не всіма банками. Проблема – у величині тарифів. Хоча різниця від компанії до компанії велика і багато в чому залежить від віку і стану здоров'я позичальника, але загальний рівень цифр очевидний. Страхування від нещасного випадку обходиться позичальникові в 0,2 – 0,5 % від суми кредиту (максимум 0,8 %), а страхування життя від 0,4 – 0,6 % і до 1,7 % [3]. В умовах, коли метою є швидке нарощування активів і збільшення частки ринку, нижча ціна є вирішальним аргументом.

Але бесіди і збір інформації безпосередньо в самих точках продажів банків і страхових компаній примушують засумніватися в простоті і точності цього висновку. Цікавим виявився той факт, що в 3 відділеннях різних банків, що пропонують "страхування життя", співробітники не змогли пояснити, який же, власне, продукт пропонується – "лайфовий" або ризиковий, не розуміючи відмінності між ними. І лише в одному банку – з тих, що всіх пропонують лайфове страхування – на пропозицію використовувати замість звичайного страхування життя позичальника один з варіантів накопичувального страхування життя на користь банку сказали, що пробували це пропонувати головному банку, але дістали відмову. Ще в одному відділенні банку співробітник погодився уточнити відповідь на це питання у вищестоящого органу: відповідь була негативною.

При цьому в страхових компаніях з розумінням відносилися до можливості використовувати накопичувальні інструменти для страхування при іпотечному кредитуванні і пропонували готові продукти. Але клієнт – потенційний позичальник – винен був сам домовлятися про це з банком.

Висновок очевидний: така опція – інструмент накопичувального страхування життя – в банках навіть не пропонується (або не контролюється, що, по суті, одне і те ж) підрозділам, що безпосередньо займаються продажем продуктів – іпотечним кредитуванням. Причини очевидно, ті ж, що заважають розвитку bancassurance в цілому. Кінець кінцем, основною причиною можна було б назвати недостатній рівень розвитку ринку, який поки що активно не вимагає такої послуги.

На сьогодні в цьому секторі є і інші проблеми, зокрема, недосконале законодавство, низький рівень стандартизації іпотечних продуктів. Розвитку сприяли б наявність довгих грошей, віднесення страхових премій банками на витрати, наявність вторинного ринку, кредитні історії, звітність, однак банки неохоче діляться інформацією зі страховими компаніями.

За даними УНІА в I кварталі лише 37,5 % іпотечних кредитів надано на купівлю житла на вторинному ринку; 57,1 % – споживчі кредити під заставу існуючої нерухомості; 2,3 % – кредити на будівництво котеджів під заставу незавершеного будівництва; 1,7 % – на купівлю земельних ділянок, 1,5 % – позики на комерційну діяльність під заставу житла [4].

Порівнюючи останні дані Держфінпослуг про розвиток страхового ринку, можна зробити висновок про вищі темпи зростання страхування життя. Зрозуміло, що в значній частині зростання страхування життя зобов'язане зростанню банківського кредитування, яке супроводжується страхуванням. Побічно висновок про частку такого способу страхування можна зробити, розглядаючи структуру укладених договорів страхування життя.

По видах страхування життя пріоритети розподілені таким чином: договори страхування довічної пенсії,

страхування ризику інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду уклали 75 987 чоловік, зокрема в 2007 році – 72 345. Договори страхування, що передбачають досягнення страховою особою визначеного договором пенсійного віку, уклали 43 014 чоловік, з них в 2007 році – 3 694. Договори страхування життя тільки на випадок смерті уклали 329 698 чоловік, з них минулого року – 109 928 (за даними Ліги страхових організацій)[5].

Кажучи про іпотечний ринок, необхідно мати на увазі, що гострий дефіцит грошових ресурсів восени 2008 року вже примусив банки масово підвищити вартість іпотечних кредитів і навіть переглянути графіки видачі довгострокових кредитів. У цьому ж напрямі діяли і нові вимоги до резервування і розрахунку нормативів комерційних банків. Багато кредиторів останнім часом згодні кредитувати позичальників тільки з бездоганими кредитними показниками, одночасно підвищуючи вимоги до їх платоспроможності. Рівень, на якому стабілізуються процентні ставки, передбачити важко, оскільки неможливо передбачити подальший розвиток внутрішніх інфляційних процесів і міжнародної іпотечної та фінансової кризи.

Таким чином, якщо говорити про розширення використання страхування життя при іпотечному кредитуванні, можна зробити наступні висновки. З одного боку:

- тарифи страхування життя позичальника значно вищі за тарифи ризикового страхування; при цьому тарифи накопичувального страхування ще вищі;
- в умовах конкурентної боротьби за нарощування активів і частку ринку, які в сьогоdnішніх умовах є фактично основною складовою при оцінці вартості банку,

банки прагнуть здешевити свої іпотечні продукти за рахунок відмови від дорогих для українського ринку видів страхування позичальника;

- у свою чергу, позичальники унаслідок ще молодого іпотечного ринку, низького рівня доходів і високих цін на житло не зацікавлені в збільшенні витрат, оскільки це безпосередньо відбивається на сумі кредиту, який вони можуть узяти і обслуговувати;

• висока інфляція, неолік фінансових інструментів для інвестування і нерозвиненість ринку страхування (фактично відсутнє банківське страхування) не дозволяють страховим компаніям забезпечувати конкурентні доходи по накопичувальних продуктах страхування життя;

- банківське страхування на цьому етапі розвитку ринку поки менш рентабельно, чим інші банківські операції, що гальмує використання, пропозицію і рекламу банками нових страхових продуктів.

Але також є і перспективи розвитку даного виду страхування на іпотечному ринку:

- банківські канали продажів є менш витратними для страхових компаній, чим інші;
- гостра необхідність приборкання інфляційних процесів і поліпшення якості кредитних портфелів, ситуації з ліквідністю і в цілому управління ризиками в банках створює умови для активного застосування цього фінансового інструменту.

1. Юрченко Ю. Страхование в ипотеке, как один из механизмов управления рисками // www.usaid.com 2. <http://agent.ua/review/?shownews=16642> 3. www.prostobank.ua 4. www.unia.com.ua 5. www.uainsur.com/ua/insurance_market_analysis/lifeins

Надійшла до редколегії: 8.12.2008

Т.П. Моташко, асп.

СТРАХОВИЙ РИНОК ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ НАПРЯМ ВКЛАДАННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ

Досліджено особливості та тенденції функціонування світових ринків страхування та активність населення на них. Визначено, наскільки реалії українського страхового ринку відповідають загальносвітовим тенденціям.

Features and tendencies of world insurance markets operating and population activity are examined. The level of accordance of the Ukrainian insurance market realities to the world tendencies was defined.

Однією з найважливіших складових фінансового ринку є страховий ринок, який виступає могутнім стабілізаційним фактором та джерелом довгострокових інвестицій в економіку, також є важливим та надійним напрямом вкладання коштів населення в багатьох країнах світу. Без розвинутого страхового ринку неможливо забезпечити нормальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності. Сьогодні страховий ринок України формується під впливом глобалізаційних процесів, які нині охопили весь світ. Його формування та розвиток супроводжується низкою проблем і труднощів, які потребують негайного пошуку шляхів їх вирішення. Тому, з метою об'єктивної оцінки рівня розвитку ринку страхування України, визначення того, на скільки тенденції, які притаманні вітчизняному страховому ринку відповідають загальносвітовій практиці, а також розробці рекомендацій щодо його розвитку та підвищення активності населення на ньому, доцільно розглянути особливості та тенденції розвитку страхових ринків зарубіжних країн світу.

Важливим показником, який свідчить про рівень розвитку страхового ринку, є величина страхових премій. Загалом, світові страхові премії практично поділені між Євро-

пою, Північною Америкою та Азією. При цьому, безсумнівним лідером протягом десятиліть виступала Америка. Однак, останні роки вносять значні корективи в світовий розподіл: доля американського ринку зменшується, тоді як Європа продовжує нарощувати свої позиції, і за даними 2007 року її частка в світовому розподілі страхових премій склала 40 % (не дивлячись на зниження їх темпів зростання). Так, темпи зростання європейських страхових премій за 2007 рік склали 1,2 %, тоді як за попередні періоди 6,5 % (див. Рис. 1). Однією з причин такого спаду стала загострена конкуренція між страховиками, особливо в non-life секторі, та між різними фінансовими секторами.

У таблиці 1 наведено 10 країн, які за часткою зібраних страхових премій займають лідируючі позиції. Так, США, Великобританія та Японія склали трійку лідерів. Однак, безсумнівним лідером на світовому ринку страхування в розрізі окремих країн залишаються США. Їх частка від світових страхових премій склала, за результатами 2007 року 30,28 %. Відношення премій до ВВП становило 8,9 %. Другу позицію посіла Великобританія – 11,42 %. Саме в цій країні зафіксовано найвищий показник відношення премій до ВВП (15,7 %) [1]. При цьому, Великобританію вважають батьківщиною страхування. Адже саме в цій країні з'явилися перші "гаранти", які брали на себе, за певну винагороду, ризики,