**Страхование кредитных рисков**

# Введение

Рынок потребительского кредитования в России уже на протяжении целого ряда лет имеет устойчивый положительный тренд. При этом, по оценкам как банковских, так и независимых аналитиков, эта тенденция будет гарантированно сохраняться. В частности, такой авторитетный банковский эксперт, как Михаил Задорнов, председатель правления Банка ВТБ 24, прогнозирует устойчивый рост объемов потребительского кредитования в ближайшее время на уровне 70–80% в год[[1]](#footnote-1).

Здесь необходимо отметить, что потребительское кредитование выступает мощным элементом стимулирования потребительского спроса населения, а следовательно, и роста валового национального продукта. По некоторым оценкам независимых экспертов, потребительское кредитование обеспечивает до 40% роста объемов розничной торговли. Таким образом, оно становится довольно мощным инструментом внутренней экономической политики правительства и, следовательно, развитие потребительского кредитования не останется без его пристального внимания.

С другой стороны, широко озвучиваемое в прессе утверждение о «буме потребительского кредитования» в России на поверку оказывается мифом, если расценивать его по соотношению «объемы выданных потребительских кредитов / объем валового национального продукта».

Россия пока сильно отстает от развитых финансовых рынков. В частности, тот же Михаил Задорнов приводит следующие наглядные цифры:»… если взять всю сумму кредитов (ипотечных, авто-, потребительских), выданных физическим лицам, то на начало года (имеется в виду 2008 год) они составили лишь 5,5% от ВВП страны. К концу года мы ожидаем около 8% ВВП, или более 2 трлн. рублей. Для сравнения: в США они составляют 92%, в Германии – 60%, в странах Восточной Европы – 15–20% ВВП. Вывод: Россия находится еще только на начальных стадиях развития рынка потребительского кредитования. Просто у нас очень быстрые темпы роста сегмента: в 2003 году был всего 1% ВВП, сейчас он вырос в 8 раз».

Оборотной стороной роста объемов потребительского кредитования стал устойчивый позитивный тренд просроченных потребительских кредитов, опередивший в 2007 году тренд роста общего объема выданных потребительских кредитов (2,6 раза против 2,0 по данным, приведенным в статье Т. Мартыновой «Корпорация «Укради у банка»[[2]](#footnote-2)).

Цель работы – рассмотреть страхование кредитных рисков.

Задачи:

– страхование кредитных рисков;

– страхование финансовых рисков банков;

– возможные программы страхования.

#

# 1. Страхование финансовых рисков

Сегодня банковский сектор уделяет большое внимание развитию кредитования малого и среднего бизнеса. Сектор малого бизнеса является менее изученным и понятным для банков в отличие от сектора крупного бизнеса, кредитование которого в силу ряда причин более безопасно. Поскольку малый бизнес зачастую оказывается для банков «терра инкогнита», они обоснованно пытаются разделить свои риски при кредитовании данного сектора со страховыми компаниями. Страховщики до последнего времени тоже не рассматривали страхование малого бизнеса в качестве приоритета развития. Однако сегодня ситуация меняется.

Любая развитая экономика сильна, прежде всего, своим средним классом. Западные страховщики от 50 до 90% прибыли получают именно от страхования малого и среднего бизнеса, поэтому их основные программы рассчитаны на среднее предприятие. Как показывают различные исследования, в России услугами страховых компаний пользуются не более 20% предприятий МСБ. В то же время наблюдается устойчивый рост убытков данного сектора от неблагоприятных событий: от потери имущества в результате аварий, пожара, стихийных бедствий, предпринимательских рисков и т.д. При этом 90% убытков являются существенными для финансовой устойчивости предприятия.

На наш взгляд, для создания цивилизованных отношений в сфере страхования малого бизнеса существует ряд препятствий.

Одним из таких барьеров является низкая страховая культура рядового предпринимателя. Именно недостаточная страховая грамотность руководителей малых и средних предприятий привела к отставанию российских предпринимателей от западных по уровню использования страхования в бизнес-целях. С одной стороны, это связано с экономией средств, с другой – с недооценкой самого страхования как мощного финансового инструмента, экономически выгодного метода возмещения убытков.

Кроме того, к препятствиям можно отнести: неудачный опыт страхования в ненадежных компаниях или компаниях, которые занимают позицию жесткой селекции клиентов, неумение, а часто и нежелание страховщиков обслуживать клиентов с ограниченным платежеспособным спросом при высоких рисках.

# 2. Cтрахование финансовых рисков банков

На сегодняшний день более 90% предприятий малого и среднего бизнеса осуществляют свою деятельность за счет кредитных ресурсов (банковские кредиты, лизинг), и поэтому банк либо лизинговая компания выдвигают в качестве обязательного условия страхование объекта залога или лизинга. По экспертным оценкам, объемы кредитования малого бизнеса растут в среднем на 30–50% в год. В чем же особенности рисков, сопутствующих кредитованию малого бизнеса, с точки зрения страховщика? Как известно, малый бизнес в первую очередь страдает от нехватки оборотных средств. Зачастую у таких предприятий нет возможности предоставить имущество для залога, чтобы получить кредит. Иногда не хватает опыта, нужных связей, достаточного уровня безопасности и т.д. Все это делает субъекты малого предпринимательства сильно подверженными влиянию множества негативных факторов, приводящих к неплатежеспособности, и затрудняет доступ к кредитным ресурсам. Согласно исследованию, проведенному рейтинговым агентством «Эксперт РА», потребность предприятий малого бизнеса во внешнем финансировании удовлетворена лишь на 15–20%. Опыт работы с банками показывает, что риск банка при различных видах кредитования, реализующийся в финансовых потерях в виде невозврата кредита, неполучения ожидаемой прибыли, ухудшения ликвидности, складывается из факторов двух типов:

1) субъективных, влияющих на принятие решений и ход реализации проекта. К ним следует отнести ошибки в маркетинге финансируемого проекта, изменение конъюнктуры рынка, ошибки в бизнес-планировании, недостаточные опыт и квалификацию руководителей и исполнителей проекта;

2) объективных, не зависящих от участников проекта. Например, пожар, наводнение, землетрясение, техногенные аварии (отключение электроэнергии), поломки оборудования, изменение нормативной среды, действия властей, мошеннические действия.

Субъективные факторы обычно исключаются, минимизируются или нейтрализуются на стадии подготовки и принятия решения о финансировании проекта, то есть выдаче кредита. Например, не считаются надежными: кредитование абсолютно нового бизнеса; текущего бизнеса с новым руководством; бизнеса «с нуля», полностью финансируемого за счет кредитования, без участия собственных средств предприятия или его акционеров. Для оценки этих факторов многие банки содержат большой штат экспертов – специалистов по различным отраслям экономики, которые могут адекватно оценить вероятность успеха проекта. Здесь возможно использование таких инструментов, как страхование от ошибки в проектировании или страхование строительно-монтажных рисков, которые частично покрывают недостатки, заложенные на стадии конструкторских или проектных работ. Можно застраховать основных исполнителей проекта от несчастного случая, нетрудоспособности и смерти по любой причине, при этом выгодоприобретателем на величину непогашенной задолженности будет являться банк.

Объективные факторы риска можно минимизировать (к сожалению, не все) с помощью классических видов страхования – страхования от огня, страхования грузов, страхования от перерыва в производстве в результате аварии и т.д. Конечно, нельзя застраховаться от действий властей и изменений налогового законодательства. Мошенничество тоже не покрывается страхованием: страховщик не может помочь банку в определении добропорядочности заемщика. Он, как, впрочем, и банк, может лишь проверить некоторые сведения о заемщике, предоставленные им самим, или даже собрать какую-то иную информацию о нем. Но следует учитывать, что прибыль от операций по страхованию кредитных рисков весьма мала в абсолютном исчислении по сравнению с доходом банка, а затраты на проверку заемщика могут быть достаточно велики. Объективно страховщику невыгодно проводить тщательную проверку. Если поручить это стороннему лицу, то всегда существует вероятность, что результаты не будут соответствовать действительности. Такой подход приводит к убыткам как со стороны страховщика, так и со стороны банка. На самом деле оценка заемщика, оценка предлагаемого проекта и бизнес-плана – это прерогатива банка. Он самостоятельно принимает решение о выдаче кредита и не требует страхования кредитного риска, осуществляется только страхование залога и жизни заемщика. Интересно, что подход банка к страхованию рисков при кредитовании большого количества физических лиц (имеется в виду потребительское кредитование, набирающее в последние годы огромные обороты) совсем иной[[3]](#footnote-3).

Страховщик предлагает застраховать риск невозврата кредита или других финансовых потерь банка, связанных с дефолтом заемщика или неполным покрытием потерь после реализации залога. Страховой случай признается таковым, если он произошел в результате объективных, случайных причин (стихийных бедствий, гибели груза и т.д.), личностных факторов (болезнь, инвалидность или смерть ключевых фигур проекта) и частично субъективных ошибок (ошибок проектировщика, наладчика и т.д.). Можно говорить о расширении перечня страховых случаев за счет иных субъективных причин, но только при страховании полного набора всех возможных рисков. Иначе говоря, можно застраховать и невозврат кредита по любой причине, если при этом будут застрахованы какие-либо другие риски, например имущество заемщика, или его ключевые сотрудники, или перерыв в производстве, или строительно-монтажные риски, и т.д. Просто в результате суммарный страховой тариф может оказаться слишком высоким.

Подытоживая сказанное, перечислим основные принципы страхования кредитных рисков банка:

1. При наступлении страхового случая потери несут и страховщик, и банк. Страховщик берет на себя только часть, может быть большую, финансовых потерь банка. Иначе кредитный комитет банка, а также штат экспертов становятся ненужными. Зачем им платить, если за все убытки заплатит страховая компания?

2. На страхование принимаются не отдельные кредиты, а только весь портфель кредитов или портфель однородных кредитов, иначе к страховщику придут только сомнительные клиенты, в которых банк не уверен. Такой подход рано или поздно приводит к убыткам или полному разорению страховой компании и в конечном итоге – к непокрытию убытков банка. Подобную тенденцию можно было наблюдать в начале – середине 90-х годов прошлого века, когда банки заставляли сомнительных заемщиков страховать свою ответственность за невозврат кредита, а хороших, в которых они были уверены, не страховали.

3. Страхованию подлежат только прямые убытки банка, не покрываются страхованием проценты, неполученная прибыль и непредвиденные расходы.

# 3. Возможные программы страхования для банков

1. Страхование кредитного риска банка при выдаче долгосрочных (сроком до 3 лет) кредитов. Разновидности:

А. Страховым случаем является просрочка очередного платежа более чем на 3 месяца. Страховая компания оплачивает банку часть кредита, рассчитанную как сумма непогашенного кредита (без процентов), деленная на количество месяцев, оставшихся до окончания действия кредитного договора. Через месяц, если заемщик по-прежнему не платит, процедура повторяется, и так – до полного погашения задолженности. Банк обеспечивает немедленный переход к страховщику права требования по возмещенным суммам. Общая страховая сумма – в пределах начальной суммы кредита, без процентов за пользование им. Ежегодный страховой взнос составляет 1–3% от суммы непогашенного кредита.

Б. Страховым случаем является невозмещение банком своих потерь после реализации залога при дефолте заемщика. Страховая сумма – в пределах 30% от стоимости залога. Ежегодный страховой взнос составляет 0,5–1% от суммы непогашенного кредита.

В обоих случаях страхователем выступает банк. При страховании всего портфеля кредитов (не менее 100 штук) ставка страхового взноса может быть уменьшена.

Такое страхование позволяет:

– снизить соотношение собственных и заемных средств заемщика, что делает банковский продукт более привлекательным и конкурентоспособным;

– сократить срок возврата денежных средств, повысить ликвидность банковских активов в случае дефолта заемщика;

– разделить риск со страховщиком.

2. Страхование кредитного риска банка по портфелю выданных краткосрочных (до 1 года) кредитов. Страхователь – банк. Страховой случай – просрочка очередного платежа более чем на 3 месяца. Сопутствующее страхование ключевых фигур – физических лиц: страхование заемщика от несчастного случая в пользу банка на сумму задолженности. Страхователь – заемщик. Суммарный годовой страховой взнос по двум видам страхования 3–5%. При включении в договор страхования кредитного риска франшизы в размере 10% от общей суммы задолженности по портфелю суммарный страховой взнос может быть уменьшен до 1,0%. При значительном портфеле (более 100 кредитов) суммарный страховой взнос может быть снижен до 0,5%.

3. Страхование овердрафта по дебетовым корпоративным картам. Страховой случай – неуплата в срок, превышающий срок оплаты задолженности по договору банковской карты на 4 недели. Страхователь – банк. Страховой взнос – в пределах 0,2% от суммарного объема средств на дебетовых картсчетах в год. Страховая сумма – в пределах 30% суммарного объема средств на дебетовых картсчетах на начало страхового года. Перерасчет страховых сумм и взносов – раз в квартал, если объем эмиссии растет не более чем на 10% в квартал. Если рост составляет более 10%, то перерасчет производится раз в месяц. При включении франшизы страховой взнос значительно уменьшается.

4. Страхование финансового риска инвестора (заемщика) при долевом инвестировании в строительство. Страхователь – заемщик, инвестирующий в строительство жилья с целью дальнейшей продажи. Страховая компания проводит экспертизу проекта и страхует риск неполучения объекта недвижимости в собственность заемщика в определенный срок и как следствие риск непогашения кредита. Страховой взнос – единовременный, в пределах 4% от стоимости объекта недвижимости.

5. Титульное страхование объекта недвижимости, являющегося предметом залога.

6. Классические виды страхования, сопутствующие кредитованию, например страхование предмета залога (зданий, товаров, оборудования, имущества, ценностей и т.д.).

7. Комплексное страхование банковских рисков, так называемый продукт BBB. По данному виду страхования страхователь-банк может получить страховую защиту от следующих рисков:

а) ущерб от умышленных действий, совершенных любым сотрудником банка как в одиночку, так и в сговоре с другими лицами с целью нанести ущерб банку или приобрести для себя незаконную финансовую выгоду;

б) убытки от утраты (гибели, исчезновения), повреждения в помещении банка ценного имущества, принадлежащего банку либо его клиенту;

в) убытки от пропажи ценного имущества при транспортировке;

г) убытки от подделки или умышленных изменений документов;

д) ущерб, понесенный банком, в результате операций (работы) с ценными бумагами;

е) ущерб от принятия банком в качестве платежного средства фальшивой банкноты или монеты любой страны мира при условии, что стандартные детекторы подлинности валют, используемые банком, не смогли выявить подделку и что банкноты (монеты) не вышли из обращения;

ж) убытки, происшедшие в результате противоправных действий третьих лиц.

Страховым компаниям есть что предложить и юридическим лицам – клиентам банков.

Сегодня многие предприятия ощущают необходимость расширения своего бизнеса, коммерческого роста. «Традиционные» клиенты уже не в состоянии обеспечить надлежащий спрос, и возникает необходимость привлечения новых. Процесс расширения клиентского портфеля всегда связан с риском, а любое предприятие заинтересовано в своевременном возвращении своих средств. Хотя далеко не всегда можно быть уверенным в добросовестности и финансовой устойчивости каждого нового клиента, чрезмерная осторожность порой сильно тормозит движение вперед. Подобная проблема решается с помощью финансового страхования, которое разрешает компаниям уверенно планировать развитие своего бизнеса.

И хотя страхование финансовых рисков не относится на себестоимость продукции (работ, услуг), этот вид страхования является привлекательным для страхователей, так как позволяет минимизировать убытки, возникающие в связи с осуществлением предпринимательской деятельности.

Объект страхования – имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения у него убытков (за исключением упущенной выгоды) из-за нарушения контрагентами страхователя своих обязательств по договору, связанному с осуществлением страхователем предпринимательской деятельности[[4]](#footnote-4).

Объектом страхования могут быть финансовые риски страхователя по договорам купли-продажи (в части поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд, контрактации, продажи недвижимости, продажи предприятия), мены, аренды (в том числе лизинга), найма, подряда, возмездного оказания услуг и др.

Страховым риском является возникновение у страхователя в период действия договора страхования убытков (за исключением упущенной выгоды) вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения контрагентом страхователя обязательств поставки (передачи) товаров в количестве и в сроки, установленные договором, или осуществления платежей в установленные договором сроки.

Неисполнение контрагентом страхователя обязательств по договору может оказаться следствием одного или нескольких событий из нижеперечисленных:

банкротства контрагента страхователя;

неплатежеспособности контрагента страхователя;

отсутствия денежных средств на текущем счете контрагента и / или в его кассе на протяжении срока, определенного в конкретном соглашении как срок выполнения финансовых обязательств контрагента;

блокирования счетов контрагента в банках;

невозможности своевременно и в полном объеме предоставить услуги, выполнить работы, поставить товары;

пожара, аварии, катастрофы, неожиданного действия непредвиденных физических сил, взрыва, кражи, грабежа, разбоя, похищения, вандализма;

причин, не зависящих от волеизъявления контрагента, которые привели к невыполнению им условий сделки.

Страховая сумма устанавливается на основе размера денежной оценки обязательств сторон согласно заключенному между страхователем и его контрагентом соглашению в границах убытков, которые могут быть понесены страхователем при невыполнении его контрагентом договорных обязательств.

На практике при страховании финансовых рисков в обязательном порядке устанавливается франшиза, размер которой увеличивается с увеличением степени риска и может достигать 30% от страховой суммы.

Страховые тарифы при страховании финансовых рисков достаточно высоки и могут колебаться в пределах 1,5–4,5% от страховой суммы.

Срок ожидания – период (в календарных днях) после окончания установленного договором срока исполнения контрагентом страхователя своих обязательств, по истечении которого у страховщика возникает обязанность по урегулированию убытков.

Страхование финансовых рисков в предпринимательской деятельности (страхование на случай невыполнения контрагентом страхователя договорных обязательств по заключенному между ними гражданско-правовому договору). Разновидностями риска неисполнения договорных обязательств могут быть риски неоплаты контрагентами за отгруженный товар либо непоставки оплаченного страхователем товара.

Страхование финансового риска при операциях лизинга (страхование на случай несоблюдения условий и сроков выполнения финансовых обязательств лизингополучателем по договору лизинга) проводится в комплексе со страхованием объекта лизинга.

Как правило, услуга по страхованию финансовых рисков предоставляется тем клиентам, которые уже имеют действующий договор страхования имущества. Такая оговорка существует практически у всех страховщиков и не является простой прихотью. Страховые компании довольно часто сталкиваются с тем, что предприятия тщательно «фильтруют» свои финансовые риски, предпочитая страховать только ненадежные договоры. Страховщики же, в свою очередь, не слишком заинтересованы в страховании подобных рисков и поэтому либо предлагают пакетное страхование, либо вообще отказываются обеспечивать такое покрытие. В результате на рынке превалируют разовые сделки, не позволяющие построить грамотную политику формирования тарифов.

#

# Заключение

В настоящее время свое отношение к теме страхования кредитных рисков банков выразили практически все ведущие страховщики, что позволяет говорить об их сформировавшемся отношении к этому вопросу.

Построение системы управления рисками или отдельных ее компонентов влечет ряд неоспоримых выгод для компании. Это и своевременное выявление угроз, влияющих на ее стратегические цели, и повышение прозрачности корпоративного управления, рост доверия инвесторов, защита от неблагоприятных рыночных колебаний и оптимизация расходов, получение новых знаний и опыта для сотрудников.

Несмотря на, казалось бы, широкое разнообразие преимуществ системы риск-менеджмента, назначение у нее только одно – помочь компании эффективно управлять своими ресурсами и увеличивать стоимость бизнеса для владельцев.

При построении системы управления рисками в первую очередь возникают вопросы, связанные с исследованием и охватом всех видов рисков, которым подвержена деятельность предприятия, выбором методологии для их оценки и, наконец, с организацией самого процесса управления рисками.

# Список использованной литературы

1. Интервью с Евгением Бернштамом «В России нет банка, который имеет невозврат по потребкредитам меньше 5–6%» // http://www.rbcdaily.ru, 21 февраля 2008.
2. Интервью с А. Зерновым «Работа с рисками учит консервативности» // Банковское обозрение, 2006, №9.
3. Интервью с В. Снопком «Страховщик ценит банковские рекомендации» // Банковское обозрение, 2007, №9.
4. Интервью с С. Цикалюком «Взгляд в будущее» // Республика, №39 (611), 6 сентября 2008 г.
5. Интервью с А. Калмыковым «Страхование делает кредиты дешевле» // Банковское обозрение, 2006, №9.
6. Интервью с Ю. Клейном «Страховщик приводит в банк клиентов» // Банковское обозрение, 2006, №10.
7. Кочелягин Я. Не поделили риски. РОСНО аукнулись потребительские кредиты // Время новостей, 5 января 2008 г.
8. Кадыкова М. Дополнительная страховка // Газета, 30 мая 2008 г.
9. Мартынова Т. Корпорация «Укради у банка» // Банковское обозрение, 2008, №4.
1. См.: интервью с М. Задорновым "Вклады без паники" // Московские новости, 29 ноября 2008 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. . Мартынова. Корпорация "Укради у банка"// Банковское обозрение, 2008, N 4. [↑](#footnote-ref-2)
3. Интервью с А. Зерновым "Работа с рисками учит консервативности" // Банковское обозрение, 2006, N 9. [↑](#footnote-ref-3)
4. Интервью с Ю. Клейном "Страховщик приводит в банк клиентов"// Банковское обозрение, 2006, N 10. [↑](#footnote-ref-4)