

ФОРМУВАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ БІЗНЕС АРХІТЕКТОНІКИ В РОЗРІЗІ СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Резюме. В статті здійснено аналіз сильних і слабких сторін консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні, визначено можливості та небезпеки, що відкриваються при її реалізації. З'ясовано наскільки реальним є ризик пошкодження автомобіля та підтверджена гіпотеза щодо необхідності страхування предмета застави, якщо таким виступає автомобіль.

The summary. In the article the analysis of strong and weak sides of consolidation of bank and insurance business in Ukraine is carried out, possibilities and dangers, which are opened during its realization, are determined. It has been established how real the risk of damage to the car is and confirmed hypothesis in relation to the necessity of insurance of the article of a collateral, if the car is pledge.

Ключові слова: страхування автотранспорту, формування консолідованої банківсько-страхової архітекtonіки, консолідація.

Вступ. Причини консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні іноді докорінно відрізняються від причин, що мають місце в світі. Це зумовлено дещо іншими умовами розвитку у сучасній економічній системі нашої країни.

У більшості розвинених країн відбувається консолідація банківського та страхового бізнесу, та як наслідок, формування консолідованої бізнес архітекtonіки проявляється у продажі страхових продуктів по страхуванню життя через банківські канали. Та в країнах СНД такий альянс банківських установ і страхових компаній створив специфічні взаємини між банківськими та страховими інституціями, із властивими тільки їм ризиками та перевагами. Завдяки такому зв'язку багато маловідомих страхових компаній отримали доступ до страхування кредитних автомобілів, що дозволило їм отримати приріст премії по страхуванню автомобільного транспорту, що вимірюється тисячами відсотків. Таке, стрімке зростання показників з автострахування продемонстрували лише ті страховики, яким удалося акредитуватися при банках, що є лідерами вітчизняного ринку автокредитування. А така акредитація здійснюється з "неписаними правилами"[1, с. 9]. Це свого роду підміна банківськими інституціями не досить ефективного державного регуляторного органу. Так, банківські установи в Україні почали встановлювати вимоги до страхових продуктів, до тарифів і розміру своєї комісійної винагороди. За приблизними оцінками експертів, прибуток банківських установ за рахунок комісійних, отриманих від акредитованих страховиків при страхуванні кредитних автомобілів, складає близько 3,5% від сумарного прибутку банків України[3].

Аналіз останніх публікацій. У зарубіжній і вітчизняній літературі питання формування сучасної фінансової архітекtonіки останнім часом починають активно висвітлюватись, що свідчить про наявність інтересу науковців до проблем подальшого розвитку фінансової системи. Зокрема, О.Барановський, І.Габідулін, Т.Дишкант, О.Залетов, О.Зубець, Д.Лук'яненко, З.Луцишин, В.Лушніченко, О.Лилик, О.Слюсаренко, Н.Ткаченко, В.Тринчук, В.Фурман, та інші вітчизняні практики та вчені роблять свій вклад у розробку цієї проблеми.

Дана тематика зважаючи на регрес притаманний для фінансового ринку та ослаблення окремих його учасників є надзвичайно актуальною.

Однак більшість наукових праць висвітлюють окремі аспекти досліджуваної проблематики, такі як функціонування фінансових ринків, консолідацію банківського та страхового бізнесу, особливості кредитування та авторедитування, автострахування. У фінансово-економічній літературі недостатньо ґрунтовних наукових комплексних досліджень консолідованої банківсько-страхової бізнес архітекtonіки та ролі автострахування у даному процесі.

Виклад основного матеріалу. Вважасмо за необхідне здійснити аналіз сильних і слабких сторін консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні, можливостей та небезпек, що відкриваються при її реалізації. Необхідно з'ясувати наскільки реальним є ризик пошкодження автомобіля та чи є необхідним страхування предмета застави якщо таким виступає автомобіль.

Вибір страхування автотранспорту як об'єкта аналізу зумовлено значною часткою продаж автомобілів у кредит.

Так у 2007 та 2008 році Український ринок автомобільного транспорту посідав 7-е місце в Європі за обсягами продажів нових автомобілів, випереджаючи такі країни, як Австрія, Голландія та Бельгія. На початку 2009 року за даним показником Україна була першою в Європі.[9] У 2007 році в Україні продано 542 тисячі нових автомобілів, що на 46 % більше, ніж у 2006 році, з них - 60 -70 відсотків було продано в кредит[13]. Тоді як, в автомобілях вищого цінового сегменту, таких, наприклад, як Nissan частка кредитних продаж склала близько 50 %.[7] Це свідчить про використання кредитного потенціалу саме виробниками масових автомобілів та зменшення використання механізмів кредитування із зростанням класу автомобіля. Так, понад 60% реалізованих автомобілів це машини вартістю до 10 тис. євро.

Водночас із зростанням кількості нових автомобілів зростає і кількість проданих страхових продуктів та обсяги зібраних страхових премій. Згідно даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг у 2007 році на страхуванні автомобілів страхові компанії отримали 2,7 млрд. грн. страхових платежів. Та, значні кількісні зміни, не могли не відобразитись на якості фінансових послуг.

На думку директора ООО "Страховий брокер "Дедали" Ібрагіма Габідуліна у 2007 році страхові компанії основні прибутки отримали на банківських клієнтах, що купували авто в кредит. "В середньому по ринку портфель автострахування досягає 59%. Із кожних 100 грн. отриманих страховими компаніями 20 припадає на авто страхування. При чому 78% це договори із фізичними особами". Якщо брати за базовий 2004 рік див рис. 1, то кількість автомобілів збільшилась приблизно на 1,7 млн. нових авто. На початок 2005 року в автопарку України налічувалося приблизно 6 мільйонів легкових та комерційних автомобілів, що складає 118 автомобілів на 1000 жителів[2]. Український ринок все ще має значний потенціал для розвитку, адже на 2008 рік забезпеченість автомобілями становила 130 автомобілів на 1000 жителів.



Рис. 1 Динаміка зростання кількості автотранспорту в Україні у 2005-2007 роках *

* Побудовано на основі [9, с.29].

Вважається, що 2008 рік став рекордним за всю історію авторинку України. На початку 2008 року спостерігався приріст ринку до 90% з уповільненням до середини 2008 року до 20% (після вступу до СОТ і зміни законодавства), стагнація восени на рівні 1-3% і спад у листопаді на 37%, а в грудні - на 16% (чинники економічної стагнації) [6].

Зважаючи на це за нашими підрахунками на сьогодні в Україні зареєстровано приблизно 7,5 млн. автомобілів.

Зростаюча кількість автомобільного транспорту на тих самих обмежених шляхах, збільшує ризиковість даного виду транспорту. Так, за даними Моторно транспортного страхового бюро України 75% дорожньо-транспортних пригод трапляється з вини водіїв. За останні 13 років в Україні зареєстровано понад 500 тисяч ДТП з постраждалими, що є вагомим стимулом для розвитку даного виду страхування у нашій країні (див. рис. 2), та дозволяє прослідкувати консолідацію банківського та страхового бізнесу через реалізацію єдиної послуги у забезпеченні фізичної чи юридичної особи автомобільним транспортом. Адже страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та

Фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів

страхування наземного транспорту – Авто-Каско[5, с. 76-77], а у значній частині банківських установ та страхування життя позичальника на суму несплаченого кредиту, а також процентів є обов'язковою умовою для отримання кредиту на придбання автомобіля. Зростання кількості автомобілів та як наслідок, дорожньо-транспортних пригод сприяли зростанню тарифів по страхуванню автомобілів, що є предметом застави майже на 50%. Ймовірність потрапити у ДТП в Україні у 5 разів більша, ніж у західноєвропейських країнах. На шляхах України кожні 16 хвилин трапляється дорожньо-транспортна пригода. Тому власники авто зацікавлені у захисті свого майна. На сьогоднішній день канали дистрибуції автострахування досить різноманітні – це мережі банківських і кредитних закладів, автосалони, різноманітні посередники у сфері реєстраційних, фінансових і страхових послуг. Та відповідно зростає і вартість страхового захисту, якщо в 2006 році середній тариф по КАСКО кредитних машин обмежувався 4,5-4,8%, то у 2008 році ціна за поліс вже вагалася в межах 5-6,5%.

На діаграмі (рис. 2) помітно, що саме після запровадження обов'язкового страхування цивільної відповідальності та кредитного буму в 2006 році в 4 рази зросла кількість дорожньо-транспортних пригод та лише на 8% зросла кількість травмованих осіб, що свідчить більшою мірою про розвиток страхування, де обов'язковою вимогою є фіксація факту дорожньо-транспортної пригоди ніж про стрімке збільшення дорожньо-транспортних випадків.

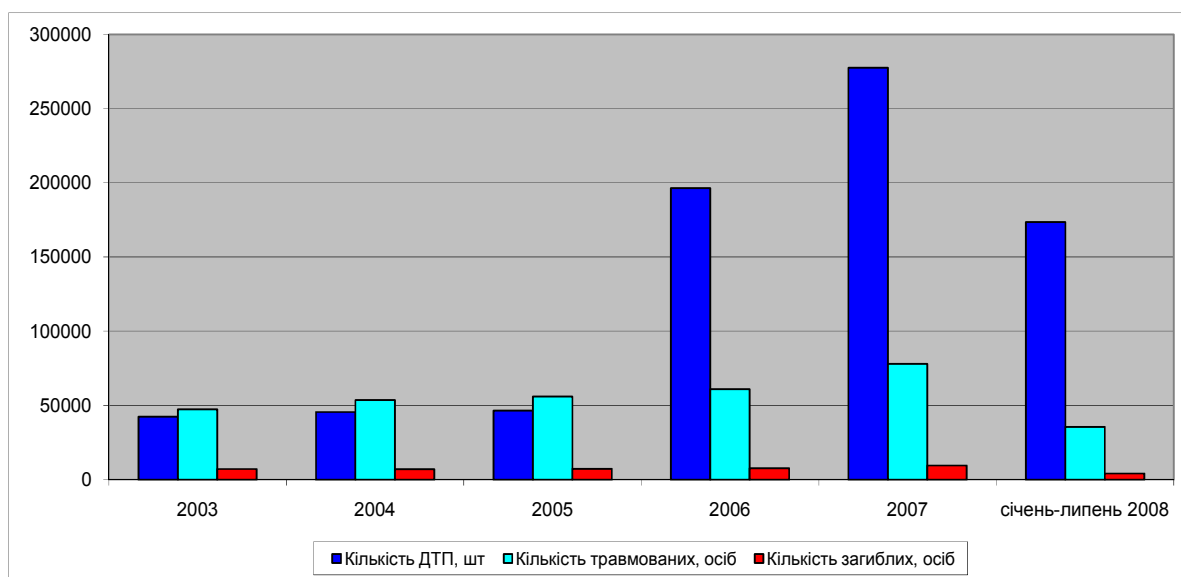


Рис 2. Дорожньо-транспортні пригоди за 2005-2008 роки *

- Побудовано автором на основі даних ДАІ МВС України

Якщо припустити, що дані за 2006-2008 роки повністю відображають дорожньо-транспортні пригоди, то імовірність пошкодження автомобіля становитиме 3,9% у 2007 році та 4% у 2008 році зважаючи на те що у автомобільній аварії найчастіше беруть участь принаймні 2 автомобіля. Ймовірність попадання в дорожньо-транспортну пригороду та пошкодження автомобіля становитиме близько 8%. Окрім того, для автомобіля окрім дорожньо-транспортної пригоди, притаманні ще інші ризики, такі як: будь-яке незаконне заволодіння; протиправні дії третіх осіб, за виключенням “незаконного заволодіння”; стихійне лихо; пожежа, вибух або самозаймання; самовільне падіння дерев, каміння або інших предметів; навіть напад тварин.. Це свідчить про значну небезпеку втрати вартості для даного предмета застави. На основі даного дослідження приходимо до висновку щодо високої ризикованості автомобіля як предмета застави, що засвідчує необхідність його страхування.

Договір страхування автотранспорту доцільно укласти в банківській установі коли клієнт отримує кредит на його придбання. Адже зважаючи на високу ризиковість предмета застави обов'язковою умовою у разі надання кредиту є страхування автомобіля.

В Україні, купуючи майно в кредит, позичальник найчастіше не обирає страхову компанію самостійно. Більшість банків зобов'язують страхуватися у певних страхових

компаніях, з якими зазвичай у них укладений договір на обслуговування. За словами банкірів, у середньому кожна фінансова установа у 2008 році співпрацювала з 10-15 страховими компаніями [10].

Зважаючи на зміну обсягів кредитування та націленість банків на отримання максимальних прибутків від уже існуючих позичальників, у 2009 році кількість компаній з якими ведеться співпраця суттєво скорочується, а вартість акредитації для страхової компанії та відповідно страхових послуг зростає.

Варто відзначити, що однією з причин зростання вартості послуг страхування автомобілів є зміна вартості курсу долара, як наслідок подорожчання вартості деталей, та самих автомобілів іноземного виробництва.

Співпраця банків з страховою сферою є багато-опційною і обіймає значну кількість сфер. Завдяки консолідації банківського та страхового бізнесу банківські установи можуть страхуватись від неповернення кредитів і позик. Страхові компанії, завдяки існуючим спеціальним процедурам, мають можливість оцінити фінансову ситуацію клієнта та юридичні аспекти даної дії. Доступність такого страхування сприяє збільшенню активності банківських установ, особливо в частині надання кредитів, а взяття на себе частини ризиків, розширює круг потенційних позичальників та стимулює рух фінансових ресурсів у бажані напрямки. Прискорює процеси обміну та забезпечує їх періодичність, що сприяє здешевленню кредиту та подовженню його терміну, а тому робить його більш цікавим і бажаним потенційному клієнту. Банківська установа отримує можливість для використання у операційній діяльності коштів, що мали б бути використані на формування резервів пов'язаних із забезпеченням кредиту. Збільшується пропозиція представлені в банківському відділенні що забезпечує повніше задоволення потреб клієнта (див. рис. 3).



Рис 3. Розширення операцій банків за рахунок консолідації банківського та страхового бізнесу*

* Складено автором.

Деякі страхові послуги можуть мати стабілізаційну дію на діяльність банківських установ та їх клієнтів. В першу чергу це обов'язкові, з позиції банківської установи, страхування предмета застави, автомобільне чи іпотечне страхування. Можна до них зарахувати страхування кредитних ризиків та комплексного страхування банків, що у одному полісі обіймає значну кількість банківських ризиків [16].

Важливою для банківських установ є фахова допомога страхових компаній особливо при процедурі оцінки ризиків. В таблиці 1 представлений аналіз сильних і слабких сторін консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні, можливостей та небезпек, що відкриваються при її реалізації (SWOT) із позиції банківської інституції.

Серед основних переваг варто виділити типове для України отримання нової депозитної бази, яке проявляється в тому, що банки отримують доступ до готівки страхових компаній, котра має довгостроковий та стабільний характер, і є дешевшою ніж отримана від дрібних депозитаріїв. Окрім того банківська установа має можливість збільшити асортимент пропонованих послуг, що

Фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів

разом із приналежністю його до фінансової групи чинить позитивний вплив на думку клієнта про дану інституцію та його задоволення від наданих йому фінансових послуг.

Таблиця 1

Аналіз SWOT консолідації банківського та страхового бізнесу із позиції банківської інституції *

Переваги	Недоліки
Отримання гарантії повернення кредиту у разі знищення заставного майна; Отримання нової депозитної бази; Збільшення асортименту пропонованих послуг; Висока рентабельність інвестицій.	Додаткове навантаження на клієнта; Короткочасне збільшення витрат; Збільшення кількості довгострокових, із високою вартістю пасивів; Інвестиції мають переважно довгостроковий характер та обмежену ліквідність.
Шанси	Загрози
Максималізація задоволення клієнта; Формування образу банку як частини фінансової групи; Оптимізація кредитних ризиків банку.	Пов'язання ефективності банківської інституції із успішністю страхової компанії; Відсутність розуміння нового типу послуг у працівників банку ; Ринкові та інвестиційні ризики.

* Складено автором на основі [15]

Навіть у 2009 році при розвитку фінансової регресії в економіці України банківські установи мають можливість отримати депозити від страхових компаній та комісійну винагороду значних розмірів від страхування предмета застави за уже існуючими багаторічними договорами.

Недоліком для банківської інституції є збільшення витрат, однак дане явище носить короткотерміновий характер. Водночас у разі несприятливої ситуації у страховій компанії банк може втратити частину позитивного іміджу серед своїх клієнтів.

З позиції страхової компанії, завдяки співпраці з банківською установою страховик отримує партнера, що пропонує різноманітні пропозиції спільних дій, від розміщення вільних фінансових ресурсів, до можливості користування із досвіду та накопиченої інформації.

Також зазначимо, що посередництво банку забезпечує розрахунки із клієнтами і виплату страхового відшкодування та здійснення страхових виплат.

Окрім того, як свідчить досвід навіть у час регресу економіки коли кредитування практично припинено щорічно клієнт зобов'язаний придбати страхування для свого транспортного засобу, що дозволяє банківській установі отримувати спекулятивний прибуток у вигляді комісійної винагороди.[4].

Вважаємо, що так ситуація стримує розвиток формування консолідованої банківсько-страхової архітектоники, так як спрямована на отримання швидких прибутків, за рахунок клієнта, хоча допомагає фінансовим інституціям вистояти в умовах стагнації економіки.

На таблиці 2 представлено переваги і недоліки, а також шанси і загрози консолідації банківського та страхового бізнесу з позиції страхової компанії.

Банківські установи завдяки густій та розбудованій мережі є досконалим та відносно дешевим у світі джерелом дистрибуції страхових продуктів. Вартість страхового продукту без шкоди фінансовій стабільності компанії чи охоплених страховим покриттям ризиків може бути зменшеною лише за рахунок зменшення провізії. Згідно досліджень, польського вченого Марека Сліперського, собівартість дистрибуції страхових полісів у банку становить близько 8% від страхової премії, тоді як страхові агенти збільшують дані витрати до 22%.[17]. Страхове товариство отримує в банківській установі можливість до здійснення фінансових операцій, таких як отримання короткотермінових позик, у випадку необхідності врегулювання раптових збитків, якщо власні кошти розміщені у не високоліквідні, прибуткові активи, чи заблоковані на депозитних рахунках.

Часто особи, що користуються послугами фінансових інституцій мають більшу довіру до страхового товариства, якщо його страхові продукти пропонують банком, який асоціюється із обережною та виваженою інституцією. Тому довіра чи недовіра якою користується банківська

установа, трансформується на страхову компанію, що з нею співпрацює, в результаті значна кількість клієнтів приймає рішення про співпрацю з даним страховиком.

Таблиця 2

Аналіз SWOT консолідації банківського та страхового бізнесу із позиції страхової компанії.

Переваги	Недоліки
Отримання нових каналів дистрибуції для своїх фінансових продуктів; Залучення фінансово потужного партнера; Збільшення різноманіття пропонованих фінансових послуг .	Короткочасне зростання видатків; Необхідність розміщення значних коштів на депозиті партнера; Відсутність диверсифікації джерел збуту.
Шанси	Загрози
Отримання лояльного клієнта; Фінансова допомога; Можливість отримання значної частки ринку; Можливість доступу до баз даних.	Тиск банківської установи; Повна залежність від видачі кредитів; Починаючи з 2 року без альтернативності; Обмеження для інвестицій страховика.

* Складено автором на основі [15]

Як свідчить Український досвід, в умовах банко-орієнтованої економіки від даної співпраці страхова компанія отримує і загрози у вигляді зростаючих вимог у період регресії темпів зростання кредитування. Досить жорсткі умови розміщення депозитів-резервів для страхової компанії та одночасну залежність від фінансової стабільності банківської установи, яка підтверджує взаємозалежність обох інституцій що взаємодіють на ринку.

Отже, як доводить аналіз переваг і недоліків, а також шансів та загроз консолідації банківського та страхового бізнесу, з позиції обох учасників взаємодії. Дана діяльність, зважаючи на незначну собівартість, є надзвичайно вигідною. Розподіл цієї користі здійснюється нерівномірно і в банківсько-орієнтованій економіці України основні фінансові прибутки та перевагу від примусу до розміщення фінансових резервів страховика на депозиті отримує банківська установа. Водночас, для страхової компанії залишається перевага не матеріального характеру – зростання частки ринку, що в перспективі повинно зрівняти важливість обох учасників.

Зважаючи на переваги та недоліки консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні, можливості та небезпеки, що відкриваються при її реалізації, приходимо до висновку, що формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні навіть в умовах фінансової стагнації має значні перспективи. Вважаємо, що із розвитком страхового ринку дане партнерство буде більш рівноправним.

Наймасовішим видом кредитування, де є обов'язковим страхування, є автокредитування. Це обумовлено тим, що термін кредитування перевищує 2 роки, що значно збільшує ризи та дозволяє формувати більш тривалі відносини. Проаналізувавши варіанти придбання автомобіля в кредит, можна з'ясувати переваги від кредитування під заставу набуваного майна.

На нашу думку, придбати в кредит автомобіль клієнт може в один із запропонованих способів:

1. Кредит під заставу автомобіля, що набувається.
2. Кредит без застави, споживчий кредит.
3. Кредит під заставу нерухомості.

Незалежно від способу кредитування, який обере клієнт, він обов'язково вступить у цивільно-правові відносини зі страховиком, уклавши договір обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, який є обов'язковим.

Кредит під заставу автомобіля вимагає обов'язкового страхування заставного майна (каско). Адже, надаючи кредит під заставу майна, що несе в собі підвищений ризик, банк стикається зі значною імовірністю знищення або пошкодження об'єкта застави. При цьому виникає багато додаткових ризиків для банківської установи. Перш за все, це ризик неповернення кредиту клієнтом. Для мінімізації цього ризику банківські установи використовують різні механізми. Одним із найреальніших все ж є ризик крадіжки, пошкодження або знищення придбаного в кредит автомобіля. І, оскільки клієнт не має достатніх засобів для погашення кредиту в

Фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів

повному об'ємі, банк заздалегідь піклується про збереження майна, яке є предметом застави, та висуває позичальникові вимогу застрахувати даний автомобіль від усіх ризиків, а саме: крадіжка; дорожньо-транспортна пригода; протиправні дії третіх осіб; стихійні лиха; пожежа, самозагорання; падіння предметів і дерев; попадання сторонніх предметів.

Таким чином, банківська установа навіть у разі втрати майна, на яке було видано кредит, має можливість повернути прокредитовані кошти, а клієнт при незначному пошкодженні отримає компенсацію на відновний ремонт або придбання аналогічного автомобіля. Основним недоліком такого забезпечення ризиків банку є те, що за нього платить клієнт, а, отже, для клієнта здорожується кінцевий продукт – автомобіль.

Виділяють основні моменти, на які обов'язково слід звернути увагу при страхуванні заставного автомобіля:

По-перше, у має бути вибір хоч би з трьох-чотирьох страхових компаній. Це дозволяє порівнювати умови страхування, вибрати найбільш оптимальні. Акредитація лише однієї страхової компанії суперечить чинному законодавству та підпадає під юрисдикцію Антимонопольного комітету України. При пропозиції у відділенні банку лише однієї компанії, зважаючи на можливі санкції для інституції, - проявляється ініціатива або особиста зацікавленість менеджера у співпраці із даною компанією. Зважаючи на це, пропонується самостійно обрати компанію та договір страхування каско із акредитованих. Консолідація банківського та страхового бізнесу на рівні одного віддалення банківської установи та однієї філії страхової компанії страхової компанії є зловживанням працівників фінансовими інструментами та повноваженнями, наданими їм їх працедавцями, і розглядається нами як притаманне для українського ринку, але тимчасове і негативне явище.

По-друге, єдине, що клієнти повинні застрахувати у акредитованих страхових компаніях, - це автомобільний транспорт. Цивільна відповідальність власника транспортного засобу в обов'язковому порядку страхується згідно чинного законодавства, а гарантом у разі банкрутства страховика виступає Моторно транспортне бюро України. Отже, жодної різниці ані для клієнта, ані для банку не має у від якої компанії даний страховий продукт.

По-третє, обов'язково необхідно зберігати всі документи, які підтверджують страховий захист автомобіля на визначених умовах. Тобто, у клієнта має бути договір (поліс, сертифікат) страхування, в якому чітко зафіксовані права й обов'язки сторін, умови страхування, виключення із страхових випадків, процедура відшкодування та інші умови. Лише так він зможе надалі відстоювати свої інтереси. Практики рекомендують не нехтувати договором страхування. "Це значно важливіший документ, ніж кредитний договір. Якщо за кредитним договором Ви винні банку, то за договором страхування винні будуть Вам"[11].

Кредит без застави надається на коротший термін, із значно вищою процентною ставкою та найчастіше обмежений 20-25 тис. грн. Нецільові чи беззаставні кредити, у зв'язку із більшим ризиком, значно дорожчі. Правда, вони дозволяють не купувати страховий захист для автомобіля, який коштує від 5 до 10 відсотків вартості покупки. Водночас, чим вищий відсоток страхового тарифу, який розраховують актуарії, тим більша вірогідність втрати чи пошкоджень.

Таблиця.3

Аналіз пропозиції ВТБ-24 щодо автокредиту без страхування [8]

	Без страхування каско	З страхуванням каско
Термін кредитування	До 2 років	До 4 років
Перший платіж	Від 50%	Від 10 % для нового автомобіля, від 20% для бувшого в ужитку
Сума кредиту	Від 1000 до 10 000 доларів США або еквівалентна у іншій валюті	Від 3000 до 25 000 доларів США або еквівалентна у іншій валюті
Процентна ставка (дол. США)		
1 рік	16	14
2 роки	17	15

3 роки	17	16
4 роки	-	17
5 років	-	18

Відповідно, якщо фізична особа придбає автомобіль, використовуючи програму нецільового кредитування, її витрати на кредит будуть більшими – оплата за ризик банку; окрім того її автомобіль не буде застрахований – взяття значного ризику на себе. Аналізуючи витрати на придбання автомобіля (табл. 3) в першому та другому варіанті, ми приходимо до висновку, що значно вигідніше отримати довгостроковий кредит та оплатити страхування предмета застави, ніж взяти споживчий кредит.

Варто відзначити, що наймасовіша високоліквідна нерухомість – квартира у місті, має значно вищу вартість ніж автомобіль, оскільки повністю задовольняє банківську установу та значно підвищує ризик клієнта зазнати збитків за рахунок формування середовища, при якому все майно пересічного користувача кредиту перебуває під заборонаю відчуження, а щодо житлової нерухомості існують обмеження в реєстрації під заставою інших осіб.

Також зазначимо, що за наявності неповнолітніх дітей, незважаючи на значну вартість нерухомості, банківська установа може відмовити у кредитуванні, адже вітчизняне законодавство створює перепони для виселення з помешкання неповнолітніх дітей до моменту їх повноліття.

Проаналізувавши способи придбання в кредит автомобіля, все ж приходимо до висновку, що найоптимальнішим є кредит під заставу автомобіля.

За результатами проведеного дослідження, нами визначено основні переваги і недоліки, а також шанси та загрози консолідації банківського та страхового бізнесу з позиції обох учасників взаємодії. Дана діяльність, зважаючи на незначну собівартість, є надзвичайно вигідною. Зважаючи на переваги та недоліки консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні, можливості та небезпеки, що відкриваються при її реалізації, приходимо до **висновку**, що формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектоники в Україні навіть в умовах фінансової стагнації має значні перспективи.

Використана література

1. Акредитация страховиков в банках // Страхова справа. – 2008. – №1(29). – С.4–14.
2. Аналіз ринку автомобілебудування [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=44e1036f0972b1598cc9152546f5c244
3. Габидулин И.А. Bancassurance По-Эсэнгевски / И.А.Габидулин, В.Н. Лушниченко//.– Мир Денег.– 2007.–№ 8 (86). – С.54–59.
4. Гончарук Вікторія "Я сказал" /Власть денег. – 2009. – №212. – С.31-32.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Страхування: Термінологічний словник.– 2– у вид., випр. та доп.– Львів: Видавництво "Бескид Біт", 2002.– 104 с.
6. Огляд ринку автомобілів від Auto-Consulting [Електронний ресурс]/ Економічна правда Режим доступу до журн. : <http://www.e-mkg.info/?post=tenders&id=732>
7. По мнению экспертов ситуация на рынке кредитования не оказывает существенного влияния на рост продаж [Електронний ресурс] Режим доступу: [:http://www.autocentre.ua/component/option,com_content/task,view/id,13774/Itemid,2/;](http://www.autocentre.ua/component/option,com_content/task,view/id,13774/Itemid,2/)
8. Программа автокредитования «АвтоЭкспресс»[Електронний ресурс] <http://www.vtb24.ru/personal/loans/auto/autoexpress/>
9. Сайченко Анна Пробегом по кризису// Контракти. – 2009. – №3–4. – С. 29-30.
10. Слесарук Світлана Страх банкіра/ /Контракти . – 2008. – №20. – С. 28–30.
11. Хачатурян Сергей Секреты автострахования.– М.: 2008.–66 с.
12. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради.–2003.–№ 40–44.–Стаття 581. 356 с.
13. Яницкий Андрей Автопродажи нагоняют страх/ Газета 24.–2009.–14 мая [Електронний ресурс]/ <http://gazeta.24.ua/news/show/id/43490.htm>
14. По мнению экспертов ситуация на рынке кредитования не оказывает существенного влияния на рост продаж—
Назва з титул. екрану Режим доступу
: [:http://www.autocentre.ua/component/option,com_content/task,view/id,13774/Itemid,2/;](http://www.autocentre.ua/component/option,com_content/task,view/id,13774/Itemid,2/)
15. Kubasiński R. Holding finansowy banku z ubezpieczycielem na życie.– Poltex.–Warszawa.–1998.–s.78.
16. Messyasz–Handschke A. Bancassurance – współpraca czy konkurencja//Bank i Kredyt.–2002.–№4.–s.57.
17. Śliperski M. , Zalecenia w strategii bancassurance, W: „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 7–8/1998, s. 10