

## ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ СТРАХОВИХ ГАРАНТІЙ



Михайло Клапків, завідувач кафедри страхування Тернопільської академії народного господарства, кандидат економічних наук, доцент

Міжнародні та внутрішні економічні й торговельні відносини потребують уніфікованого підходу не лише до механізму страхування надаваних кредитів, а й до практики застосування інших фінансових інструментів, які можуть служити надійним забезпеченням кредитних відносин. Функцію такого інструмента може виконувати фінансова гарантія іншого суб'єкта (в англійській термінології “bond”, “guarantee” або “suretychip”)<sup>1</sup>. Такі фінансові послуги можуть надаватися банком, страховим закладом або, як це практикується у США, спеціальним закладом з надання гарантій — “surety company”.

У зарубіжній господарській практиці поняття гарантування кредитів вживається як заміне до терміна страхування кредитів, оскільки вони певною мірою ідентичні. Однак тільки англійське фінансове право проводить формальне й чітке розмежування цих понять не лише в термінологічному значенні, а й у змістовному. Зокрема, коли йдеться про забезпечення товарних кредитів шляхом страхування їх, то воно визначається як економічний інструмент, що відрізняється від гарантування кредитів передусім тим, що ґрунтується на принципі найвищої довіри (uberrimae fidei) сторін. На думку спеціалістів, фундаментальне значення при цьому має та обставина, що сторона, зацікавлена в страхуванні свого майнового інтересу, зобов'язується надати страховикові повну інформацію, необхідну йому для визначення величини кредитного ризику і встановлення взаємовигідних умов страхового договору. У разі ж гарантування кредиту стороною дотримуються принципу “хай бережеться покупець” (“caveat emptor”), із якого випливає, що боржник-покупець нібито отримує мовчазне попередження чи застереження, що він мусить попередньо самостійно й ґрунтовно визначити споживчі якості одержуваної в речах позички, оскільки відомо, що при гарантії кредитор у безумовному порядку отримує оплату за надану позику, а тому не завжди несе відповідальність за проявлені позиченими цінностями погані споживчі властивості. При страхуванні кредиту страховику належить право збору інформації про боржника, на основі чого він формує спеціальний архів даних, котрі він і кредитор уважно аналізує. Гарант такої роботи, як правило, не виконує.

Досліджуючи спільні риси страхування та гарантії, спеціалісти припускають, що історично гарантія наблизилась до страхування й увійшла в страхові відносини через перестрахування ризиків вогню. Вони відзначають, що операції перестрахування вогню вже від самого початку

застосування їх мали дещо інший характер, ніж операції перестрахування, які проводилися при обслуговуванні морських ризиків. Тоді ж в Англії ця операція і дістала назву guarantee (гарантія), а не перестрахування, як вона іменувалася в морському страхуванні. Тобто страховий заклад, який приймав ризики вогню на перестрахування, називав свою дію “guarantee grandet” (надання гарантії), а страховий заклад, який видавав на перестрахування свої ризики вогню, іменував свою діяльність як “guarantee obtained” (отримання гарантії). На цій підставі страхова література початку ХІХ століття відзначала, що перестрахування однаковою мірою застосовується як для розподілу ризику, що робилося в морському перестрахуванні, так і для того, щоб його позбутися (передати), як це стало робитися при “перестрахуванні” ризиків вогню<sup>2</sup>. Однак відомо, що класична страхова чи перестрахова операція характеризується саме поділом (перерозподілом) ризиків між багатьма господарськими суб'єктами — носіями ризику. Страхова ж гарантія такої мети не ставить і обмежується лише звичайною передачею ризику страховому закладові. Отже, надання гарантії можна розглядати як початкову форму страхування, оскільки гарантія, з погляду менеджменту ризиків, є, як і страхування, формою трансферу ризиків (зняття з себе відповідальності за ризики — Haftungsausschlusse)<sup>3</sup>. Угорські вчені, висловлюючи думку про те, що страхування пройшло три етапи розвитку, першим із них вважали систему розподілу збитків, другим етапом — систему перерозподілу ризику, а третім — систему роздрібнення ризику з допомогою перестрахування. На першому етапі суб'єкти просто домовлялися про поділ збитків, які могли виникнути в процесі надання тільки взаємних гарантій, оскільки справжнього обсягу ризику ніхто не знав і для справжнього страхування ще не було підстав<sup>4</sup>. Окремі представники сучасної економічної теорії стверджують, що оскільки страхування ґрунтується на об'єднанні незалежних ризиків, яке виступає необхідною передумовою його подальшого розподілу, то в тих окремих ситуаціях, коли таке об'єднання стає неможливим (через тісну взаємозалежність ризиків, або ж, навпаки, — через їхній винятково індивідуальний, незалежний характер), засто-

<sup>2</sup> Szymanski Z. Reasekuracja. — Warszawa: PZUW, 1930. — С. 123—124. (A reinsurance of a fire risk was called a “guarantee” and that word is used in the rules of the Fire Offices Committee.)

<sup>3</sup> Heilmann Wolf-Rudiger. Versicherungsmathematische Methoden des Risk Management // Blatter. — 1989. — № 2. — С. 146.

<sup>4</sup> Csabay Dezso, Ebli Georgy. Szkoda i odszkodowanie ubezpieczeniowe // Wiadomosci Ubezpieczeniowe. — 1977. — № 9. — С. 6—9.

<sup>1</sup> Вживання термінів “bond” чи “guarantee” вказує на ту форму, в якій це забезпечення надається.

совується метод розподілу ризику без його попереднього об'єднання, що, по суті, є звичайним передаванням цього ризику іншому суб'єктові. Теоретичне обґрунтування цього методу вони знаходять у теорії зменшення максимальної корисності<sup>5</sup>.

Хронологічно страхові гарантії були безпосередніми попередниками страхування кредитів. Першим гарантом була, безперечно, окрема людина. Пізніше, з розвитком цивілізації, згадки про гарантію починали траплятися в писаних джерелах. Так, немало застережень для осіб, схильних надавати гарантії, можна знайти в Біблії<sup>6</sup>. З плином часу надання гарантій перейшло в розряд особливої комерційної діяльності й почало здійснюватися на платній основі.

З порівняльного аналізу відносин гарантії та страхування помітно передусім практичну, а також не меншою мірою суттєву відмінність між страхуванням і гарантією. Вона полягає в тому, що страховик, на відміну від надавача гарантії, майже ніколи не мусить забезпечувати повного відшкодування збитку, а відповідає лише в межах обсягу прийнятих зобов'язань, визначеного умовами страхування. Особа, яка одержує страховий поліс, завжди має рахуватися з можливістю й необхідністю своєї участі в покритті збитків від проведеної операції. У свою чергу, характерною рисою гарантії є те, що вона охоплює лише ті випадки, які перебувають у межах безпосереднього контролю осіб, котрі отримали гарантію. На відміну від гарантії, страхуванням покриваються також і ті збитки, які виникають із ситуацій, що перебувають поза межами безпосереднього контролю та впливу застрахованих осіб, — із форсмажорних ситуацій<sup>7</sup>.

Користуючись терміном страхова гарантія, слід мати на увазі, що її економічна сутність та зміст такі ж як і банківської гарантії. Прикметник *страхова* вказує лише на суб'єкта фінансового ринку, який надає фінансову гарантію. Міжнародне товариство страховиків кредитів під фінансовою гарантією розуміє кожне зобов'язання,

<sup>5</sup> Бегг Д., Фишер С., Дорнбуш З. *Економика: Гл. 13: Умение справляться с риском в экономической жизни.* — Киев, 1991. — С. 9—14. (Препр. / Киевская редакция. Всесоюзный центр переводов научно-технической литературы и документации).

<sup>6</sup> Книга притовістей Соломонових багаторазово застерігає: "Не ручись за чужого" (Притовість 6, пп. 1—5); "Людина, позбавлена розуму, ручиться — поруку дає за друга свого" (Притовість 17, 18); "Візьми його одіж, бо він поручивсь за чужого, і за чужинку візьми його застав" (Притовість 20, п. 16); "Не будь серед тих, хто поруку дає, серед тих, хто поручається за борги: коли ти не матимеш чим заплатити, — нащо візьмуть з-під тебе постелю твою?" (Притовість 22, пп. 26—27).

<sup>7</sup> Olszewski A. *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji kredytowych.* — Warszawa: Nakładem Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji "WARTA", 1974. — С. 32—34.

гарантію, забезпечення чи страхування, які діють стосовно якоїсь позики, наданої будь-якими кредиторами (позикодавцями), спрямовані на користь фізичних або юридичних осіб, на умовах вимоги ними оплати, повернення фінансових засобів, виконання господарських операцій або якогось контракту<sup>8</sup>. З іншого боку, в розроблених Спільною робочою комісією Міжнародної торгової палати (Париж) Типових правилах надання гарантій на вимогу гарантією на вимогу вважаються гарантії, гарантійні листи чи інші платіжні зобов'язання, які видаються банком, страховим закладом або якимось іншим господарським суб'єктом і викладені в письмовій формі та передбачають грошову виплату в разі подання письмової вимоги на оплату й інших документів, визначених у тексті гарантії. Таке зобов'язання може надаватися як на прохання, так і за дорученням і адресуватися на користь третьої особи (бенефіціара). Отже, в гарантійних відносинах беруть участь три сторони: *боржник, бенефіціар та гарант*.

**Боржник** — (зобов'язаний або замовник і розпорядник гарантії — англ. principal) бере зобов'язання на основі цивільно-правового договору про надання своєму контрагенту вартості свого зобов'язання у визначеному обсязі й у встановлений термін.

**Бенефіціар** — особа (друга сторона контракту), яка приймає гарантію як забезпечення і має повноваження на одержання оплати зобов'язання. Бенефіціар шукає захисту перед ризиком невиконання зобов'язаним своїх зобов'язань щодо нього. Гарантія дає можливість одержати не виплачені боржником кошти.

**Гарант** — надавач гарантії (англ. surety), в даному разі страховий заклад, який, надаючи гарантію, приймає на себе правові та фінансові зобов'язання щодо бенефіціара.

Отже, на гарантію покладається важливе завдання встановлення й дотримання рівноваги між взаємопереплетеними інтересами боржника, бенефіціара і гаранта, а також визначення прав та обов'язків цих трьох сторін настільки точно, щоб опісля між ними не виникало спорів<sup>9</sup>.

Гарантія, як правова дія певного змісту та наслідків, передбачена цивільним законодавством багатьох країн. Зокрема, Цивільний Кодекс України визначає її як окремий вид цивільно-правової угоди. У разі визнання інституту страхової гарантії цивільне законодавство багатьох країн зводить її економічний зміст до операції, в якій страховий заклад за вартість одержаної ним страхової премії бере на себе замість справжнього боржника роль термінового гаранта на погашення заборгованості в погодженому між боржником і його кредитором порядку на користь визначеного бенефіціара угоди. Відповідно до змісту такої гарантії, гарант одностороннім виявом своєї волі приймає на користь бенефіціара обов'язок виконання ним зобов'я-

<sup>8</sup> Brocka G. *Ubezpieczenie finansowe // Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej.* — Tom 3. — Bydgoszcz: Branta, 1997. — С. 184.

<sup>9</sup> Gwarancje kontraktowe // *Prawo bankowe.* — 1994. — № 1. — С. 110.

зань боржника в тому разі, якщо той цього зобов'язання не виконає за визначений термін. Характер і послідовність виконання зобов'язань гарантом часто уточнюються спеціальним додатком до основного договору, в якому зазначається, що свої гарантії він виконає "цілком і безумовно" та на "першу ж вимогу". В цьому проявляється головна особливість і цінність кожного гарантійного зобов'язання. Воно виключає правомірність висунення претензій з боку гаранта до відносин, передбачених угодою між бенефіціаром та його боржником щодо можливостей неповернення всього або навіть частини боргу<sup>10</sup>.

Подібні форми фінансових гарантій, як засвідчує зарубіжний досвід, при дотриманні певної процедури можуть з успіхом надаватися і страховими закладами. На жаль, згідно з діючим українським законодавством страхові заклади не можуть безпосередньо виступати надавачами гарантій, як це дозволено комерційним банкам. Відповідно до Інструкції Національного банку України комерційні банки можуть надавати прості (прямі) гарантії (гарантії, що видаються банками, без сполучної гарантії, виданої іншому контрагенту), контргарантії (безвідкличні гарантії зі сполучною гарантією, виданою іншому контрагенту), акцепти (угоди на оплату або гарантування оплати платіжних документів)<sup>11</sup>.

Для страхових закладів багатьох країн надання гарантій — це теж порівняно нова сфера діяльності, яку вони освоюють на належному професійному рівні. Позичальники здебільшого стають клієнтами страхових закладів у тому разі, коли вони, за браком фінансів, не виконують вимог банків щодо рівня ризику, пов'язаного з наданням гарантій. Саме тому міжнародний торговий обіг спирається на дві постанови, сформованих Міжнародною торговою палатою, — "Єдині правила, що стосуються контрактних гарантій" та "Єдині правила, що стосуються гарантій, виданих на першу вимогу". Перша регламентує надання контрактних гарантій і спирається на принцип, згідно з якими дії одержувача, спрямовані на одержання гарантії, потребують обґрунтування. Друга регламентує гарантії, на одержання яких бенефіціарю немає потреби обґрунтовувати свої дії (у вигляді незалежної оцінки чи рішення арбітражного суду) з метою підтримки кожного свого бажання на одержання гарантії.

У процесі укладення угоди про надання й одержання страхової гарантії боржник уже після підписання або безпосередньо перед моментом підписання контракту з бенефіціаром клопочеться про угоду із страховим закладом про надання ним страхової гарантії, адресованої на користь бенефіціара. Таким чином, кожна страхова гарантія має одночасно спиратися на три угоди:

1) на угоду між боржником та бенефіціаром, на підставі якої має бути забезпечено вико-

нання прийнятих боржником зобов'язань;

2) на угоду про надання страхової гарантії, укладеної між боржником і гарантом (страховим закладом).

3) на угоду між гарантом і бенефіціаром про те, що вартість гарантійного зобов'язання належить прийняти бенефіціару;

До процедури надання страхової гарантії входять і такі етапи:

1) подання пропозиції (заяви) про надання гарантії та оцінювання ступеня ризику;

2) укладення угоди про надання гарантії;

3) формулювання документа про надання гарантійного документа;

4) у разі реалізації гарантії бенефіціаром — доведення гарантом свого зобов'язання до рівня суми, виплаченої із забезпечень, прийнятих від зобов'язаного.

Оцінювання ризику здійснюється на підставі складеного подання про надання гарантії, а також поданих зобов'язаним документів і необхідної, часто конфіденційної, інформації про господарський та фінансовий стан. Методика й процес надання гарантій, на відміну від страхування, мають ту особливість, що за такими ризиками гарантій здебільшого немає необхідної статистики збитковості, оскільки гарантії надаються рідше, ніж страхові послуги. Крім того, страхові гарантії є відносно новим продуктом для багатьох страховиків.

Прохання про надання гарантії має містити два види інформації: стандартну та спеціальну. До стандартної інформації входять базові дані про отримувача гарантії, про його теперішній господарсько-фінансовий стан. Спеціальна інформація стосується:

— виду (предмета) гарантії;

— обсягу гарантійної суми;

— тривалості зобов'язань, які виникають внаслідок одержання гарантії;

— тексту (мови) гарантії;

— галузі господарства, в якій діє зобов'язаний;

— обсягу і виду забезпечення претензій гаранта;

— конкуренції.

Крім них, має значення спосіб надання захисту, валюта й особи бенефіціара, гаранта.

Найсуттєвішою є інформація, яка стосується виду чи предмета гарантованого боргу (кредиторської заборгованості). Обсяг такої інформації поставлено в залежність від виду наданої гарантії. Крім інформації про надання гарантії, її отримувач зобов'язаний подати: стандартні документи, необхідні для реєстрації, фінансові звіти й висновки експертів (висновки банку, в якому відкрито рахунок зобов'язаного, податкової служби, пенсійного фонду, фонду державного соціального страхування). Названі додаткові документи можуть відрізнятися між собою і відповідати лише вимогам окремих страхових закладів-гарантів. Зокрема, при наданні гарантії підступний внесок (wadium), добре виконання контракту (повернення авансу) й успішну діяльність вимагаються:

1) копії оголошення про відкриття торгів при отриманні зобов'язаним гарантії на участь у торгах (крім гарантії на добру роботу);

<sup>10</sup> Rudnicki S. O umowie gwarancyjnej // *Przegląd Prawa Handlowego*. — 1993. — № 9. — С. 1.

<sup>11</sup> Інструкція Національного банку України "Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України" від 21 листопада 1997 року.

2) володіння правами (referencje) на участь у торгах відповідно до певного виду послуг і товарів;

3) специфікація суттєвих умов замовлення (крім гарантії доброї діяльності);

4) у разі внесення авансу (wadium) — правила ведення торгів;

5) у разі надання гарантії доброї виконання роботи (повернення авансу) й доброї роботи — угоду чи проект угоди, виконання якої має бути забезпечене гарантією;

6) У разі надання гарантії доброї діяльності — копії гарантій виробників-постачальників, виписки з угод про порядок застосування санкцій і вирішення спорів.

При наданні гарантій оплати торгової кредиторської заборгованості необхідно подати:

1) контракт із бенефіціаром гарантії;

2) копії кредитних угод.

У разі надання гарантій оплати митних і податкових зборів подаються угоди, що належать до товарів, за які треба заплатити податки й мита.

У разі обслуговування експортно-імпортних операцій, на які потрібні концесії або дозволи, — тексти концесій або дозволів.

У разі митного складування — дозвіл на ведення такого складу й порядок його діяльності.

На підставі одержаної інформації здійснюється оцінювання ризику, яке має дати відповідь на запитання:

1. Чи видати страхову гарантію?

2. Якщо видати гарантію, то на яких умовах (термін, гарантійна сума, величина страхового внеску, форма гарантії, забезпечення)?

Досвід підтверджує, що ймовірність настання збитку (ризик) при різних видах гарантій різна. Так, гарантії на оплату митно-податкових зборів виявляються найменш збитковими. У будь-якому разі, при наданні гарантії, здійснюючи оцінювання ризику, страхові заклади застосовують стандарти, прийняті для цього банками з метою оцінювання кредитного станінгу (five or six C's), в яких значну роль відіграє аналіз якісних показників<sup>12</sup>. Так, при наданні гарантій у галузі будівельно-інвестиційної діяльності важливу роль відіграють перші три показники критеріального значення: "Character", "Capacity", "Capital". "Character" (характер) охоплює передусім суб'єктивну сторону ризику, пов'язаного з даною фірмою. Якщо фірма, яка є учасником контракту, працює плідно й гідна довіри, то це враховується як показник, вартий уваги з боку страхового закладу-гаранта. Так само сприймається тривала діяльність фірми, яка має добру репутацію. Таким фірмам надається перевага перед новоствореними. "Capacity" (здатність, можливість) будівельно-інвестиційної фірми охоплює всі аспекти як спеціального характеру на рівні "know-how", так і на рівні досвіду з обслуговування спеціальних механізмів. Оцінювання "здатності" до виконання контракту охоплює аналіз не лише самого проекту, а й машинного парку (виробничого призначення) виконав-

ця робіт, його організацію праці та умови, в яких контракт буде виконуватися (наприклад, у разі гарантії оплати авансового внеску "wadium" страховий заклад має уточнити, чи зобов'язаний (виконавець) має необхідні знання й досвід, виробничий, економічний і технічний потенціали, а також чи є у нього працівники, здатні до виконання предмета майбутніх торгів). Основним пунктом оцінювання є "Capital" (капітал) виконавця. Вивчення балансу та розрахунку прибутків і збитків за останні три роки слід особливо зосереджувати на його активній частині. Додатковим предметом аналізу є план фінансування контракту (предмета гарантії). Обсяги передбачуваних і проведених робіт мають бути пропорційними до обсягу засобів, які є в розпорядженні даного виконавця. Уся програма будівництва має відповідати фінансовому потенціалу виконавця (зобов'язаного). Так, згідно з вимогами швейцарської перестрахової компанії "Swiss Re", величина активної частини капіталу, який перебуває в розпорядженні виконавця робіт, має становити близько 10 % обсягу нереалізованого контракту на будівельні роботи. Тобто загальна вартість нереалізованих контрактів не може перевищувати десятикратного обсягу активної частини капіталу виконавця. Таке співвідношення є бажаним для малих та середніх фірм-виконавців. Для великих фірм-виконавців це співвідношення може бути дещо меншим<sup>13</sup>.

На величину ризику, а відповідно й плати за гарантію безпосередньо впливає обсяг гарантійної суми. Однак прямої залежності немає. Тобто гарантія, обсяг якої трикратно перевищує обсяг іншої гарантії, зовсім не потребує дотримання такої пропорції в оплатах за ці гарантії. Вона, здебільшого, встановлюється дещо нижчою. Правда, загальним правилом є те, що оплата має покрити не лише майбутнє можливе відшкодування збитків, а й поточні затрати на обслуговування процесу надання гарантій. Ці затрати можна умовно поділити на постійні та змінні. Постійні забезпечують адміністрування процесу надання гарантій. Змінні вже значно залежать від обсягу гарантійної суми, але непропорційні до неї — дещо менші (затрати, пов'язані з оцінюванням ризику), тобто мають регресний характер. Це приводить до відносного зменшення у питомій вазі цих затрат, навіть при значному зростанні обсягу гарантії.

Досить суттєвим елементом при наданні гарантії є вид майнового забезпечення, яке пропонується зобов'язаним, та його оцінка з погляду ліквідності в разі потреби його реалізації страховим закладом після виплати гарантійної суми.

У разі схвалення страховим закладом позитивного рішення про надання гарантії переходять до другого етапу дій, тобто до складання тексту та підписання угоди між зобов'язаним та гарантом. Зміст цієї угоди має містити таку інформацію:

1) зміст забезпечуваного зобов'язання;

2) термін дії гарантійної угоди та обсяг гаран-

<sup>12</sup> Голуб В. М. *Проблеми позики й управління ними // Фінанси України. — 1999. — № 11. — С. 96.*

<sup>13</sup> *Credit and Bonding Reinsurance. — Swiss Insurance Training Center, Swiss Reinsurance Company, 1986. — С. 41.*

тійної суми (у разі угоди про видання гарантій на певні періоди — ліміти кожного надання);

3) обов'язки зобов'язаного щодо надання інформації протягом дії угоди;

4) величина плати за надання гарантії страховим закладом. Плата зумовлюється передусім видом наданої гарантії, фінансовою ситуацією зобов'язаного, терміном тривання гарантії, формою її забезпечення та величиною гарантійної суми;

5) вид матеріального забезпечення та порядок його стягнення (екзекуції) з метою привласнення в подальшому;

6) інша інформація, наприклад, у разі надання умовної гарантії — умови оголошення вимог (претензій), а в разі надання гарантії з поверненням — умови її повернення.

Третій етап охоплює операції з оплати страхового внеску й надання страховим закладом страхової гарантії. Слід мати на увазі, що гарантія стає угодою (замість одностороннього зобов'язання) лише з часу прийняття її бенефіціаром. Доки таке прийняття не настало, гарант може анулювати зобов'язання<sup>14</sup>. Бенефіціар також може не прийняти такої гарантії, якщо зміст укладеної угоди не буде його влаштовувати, наприклад, мова угоди. Саме тому зміст угоди, з огляду на подальшу поведінку бенефіціара, має попередньо (ще перед оцінюванням ступеня ризику) погоджуватися між трьома сторонами.

Наступний і останній етап зводяться до трьох операцій:

1. У разі, коли бенефіціар не оголосив претензії, — до повернення боржником гарантії страховому закладові та відібрання від гаранта майнового забезпечення.

2. У разі, коли бенефіціар оголосив претензію, а гарант її визнав, до виплати гарантом бенефіціарові гарантійної суми.

3. У разі, коли бенефіціар оголосив претензію, а гарант її не визнав, справа передається на розгляд в арбітражний суд.

Після виплати гарантійної суми (або її частини) гарант приступає до її компенсування за рахунок надходжень від реалізації заставленого зобов'язаним майна. Слід враховувати ту особливість, що при наданні гарантій не діє принцип суброгації, як це відбувається при страхуванні кредиту. Автоматизм перенесення прав щодо кредиторської заборгованості на страховий заклад (гаранта) може забезпечуватися лише укладеною угодою<sup>15</sup>.

Основні відмінності між страхуванням кредитів та страховими гарантіями такі:

1. Зобов'язання страхового закладу в разі страхування кредиту є завжди умовним, а зобов'язання

зання, які виникають при наданні страхової гарантії, можуть бути як умовними, так і безумовними (її зміст має включати всі суттєві умови відповідальності гаранта щодо бенефіціара).

2. В угоді про страхування кредиту проявляється одне правове відношення (угода про страхування кредиту) і дві сторони (страхувальник і страховик), а в страховій гарантії — два правових відношення (угода про надання гарантії та сама страхова гарантія) і три сторони — зобов'язаний, гарант і бенефіціар гарантії.

3. При делькредерному страхуванні кредиту договір підписує кредитор, а при видачі страхової гарантії — тільки боржник, зобов'язаний.

4. При страхуванні кредитів застосовується "особиста участь" страхувальника в збитках, а в разі надання гарантії покривається весь обсяг зобов'язань.

5. При страхуванні кредитів право на одержання відшкодування залежить від виконання кредитором обов'язків, визначених договором страхування, а в разі надання й одержання гарантії недотримання сторонами додаткових взаємних умов у своїх відносинах не має ніякого значення.

6. При страхуванні кредиту, після виплати страхового відшкодування у страховика виникає право висунути претензію до третьої сторони на основі чинних норм цивільного права, а при наданні страхової гарантії одержати такі повноваження він може лише при умові відповідного запису в угоді.

7. При страхуванні кредитів виплати гаранта мають компенсаційний характер, оскільки їхній обсяг перебуває тільки в межах збитків, тоді як виплати гарантійних сум здійснюються без урахування цієї обставини, а лише на підставі прийнятих зобов'язань<sup>16</sup>.

Ці та інші відмінності страхування від страхових гарантій дають підставу окремим авторам вважати страхові гарантії таким видом фінансових послуг, які не належать до групи фінансового страхування. Гарантія, на їхню думку, є одним із багатьох продуктів особливого виду, побудованих на ризику (без якого не відбувається жодна господарська операція), але суттєво відрізняється від страхової відповідальності<sup>17</sup>. Подібність між страхуванням кредиту й наданням страхової гарантії спеціалісти давно вбачали в тому, що хоч страхування не є гарантією (guarantee), але є, як і гарантія, забезпеченням відшкодування (indemnity), однак вже на більш досконалій технічно-страховій базі<sup>18</sup>.

<sup>16</sup> Pyziak-Szafnicka M. Gwarancja autonomiczna // *Przegląd Prawa Handlowego*. — 1994. — № 2. — С. 25.

<sup>17</sup> Mazurkiewicz Sławomir. Działalność gwarancyjna zakładów ubezpieczeń // *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. — 1999. — № 1, 2. — С. 44.

<sup>18</sup> Lilienthal E. Ubezpieczenie kredytów eksportowych. — Warszawa: Państwowy Instytut Ekspertowy, 1928. — С. 10.

<sup>14</sup> Rudnicki S. O umowie gwarancyjnej // *Przegląd Prawa Handlowego*. — 1993. — № 9. — С. 1.

<sup>15</sup> Kukielka J. Ubezpieczenie jako gwarant // *Prawo Asekuracyjne*. — 1995. — № 3. — С. 38.