

**Затверджено:
Наказом Директора
ТОВ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ
«VIVA КАПІТАЛ»
№03/10/22 від «03»жовтня 2022р.**

Директор _____ Логвінов В.А.

**Порядок
відступлення прав вимоги за кредитними договорами
ТОВ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «VIVA КАПІТАЛ»**

2022 рік

Зміст

1. Загальні положення	2
2. Визначення термінів	2
3. Основні учасники процесу. Розподіл зон відповідальності	3
4. Формування кредитного портфелю на продаж	3
5. Оформлення угоди на продаж кредитного портфелю	4
6. Повернення права вимоги	5
7. Заключні положення	5

1. Загальні положення

1.1. Порядок відступлення прав вимоги за кредитними договорами ТОВ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «ВІВА КАПІТАЛ» (далі – Порядок) є внутрішнім нормативним документом ТОВ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «ВІВА КАПІТАЛ» (далі – Компанія, Кредитодавець), який регламентує процедури, пов'язані з прийняттям рішень про відступлення прав вимоги за кредитними договорами, укладеними Компанією з фізичними особами, порядок укладання договорів про відступлення права вимоги та пов'язану з цим взаємодію структурних підрозділів Компанії.

1.2. Порядок розроблено відповідно до Статуту Компанії з урахуванням вимог чинного законодавства та внутрішніх нормативних документів Компанії, зокрема:

- Цивільного та Господарського кодексів України;
- Закону України «Про споживче кредитування»;
- Внутрішніх правил надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту ТОВ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «ВІВА КАПІТАЛ»;
- інших нормативно-правових актів України, що регулюють роботу у сфері відступлення прав вимоги за кредитними договорами та врегулювання простроченої заборгованості, а також внутрішніх документів Компанії.

1.3. Порядок в роботі використовують всі підрозділи та співробітники Компанії, які задіяні в процесах компанії, зокрема:

- Менеджер по роботі з Клієнтами;
- співробітники Відділу по роботі з проблемною заборгованістю;
- члени Кредитних комітетів;
- співробітники бухгалтерії;
- інші підрозділи, які за необхідністю можуть долучатись до процесу продажу кредитного портфелю.

2. Визначення термінів

Відступлення прав вимоги за кредитними договорами - передача зобов'язань кредитора іншій стороні.

Клієнт – фізична особа, з якою Компанією укладено Кредитний договір, що є дійсним на момент відступлення.

Кредитний договір - договір про надання позики, у тому числі і на умовах фінансового кредиту, укладений між Компанією та Клієнтом.

Кредитна заборгованість – сума грошових вимог Компанії до Клієнта – боржника, що включає основну суму боргу, строкових та прострочених (збільшених) процентів за користування кредитом, комісійних винагород, штрафних санкцій передбачених Кредитним договором.

Кредитний портфель на продаж – сукупність зобов’язань клієнтів за кредитними договорами відносно яких прийнято рішення про відступлення права вимоги стороннім юридичним особам.

Угода на продаж кредитного портфелю – договір відступлення права вимоги, договір факторингу або інша угода, укладена в рамках чинного законодавства, за якою Компанія передає належні їй права за кредитними договорами, укладеними з клієнтами-фізичними особами.

Інші терміни в цьому Порядку вживаються у значеннях, визначених законодавством України.

3. Основні учасники процесу. Розподіл зон відповідальності

3.1. Відповідальною особою щодо виконання даного порядку є керівник Відділу по роботі з проблемною заборгованістю або Менеджер по роботі з клієнтами.

Розподіл функцій між основними учасниками процесу.

Підрозділ	Основні функції
Великий Кредитний комітет Малий Кредитний комітет	Прийняття рішення про продаж кредитного портфелю
Відділ по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами	Загальне керівництво та координація процесу продажу Ініціація продажу кредитного портфелю Переговори з потенційними покупцями Підготовка, погодження та укладання, угоди на продаж кредитного портфелю Супроводження угоди на продаж кредитного портфелю Внесення змін в статуси договорів після продажу Надання даних щодо кредитів, робота по яким є нікчемною Формування реєстру кредитних договорів
ІТ	Деактивація кредитних договорів в програмному забезпеченні
Бухгалтерія	Відображення в обліку операцій з продажу кредитного портфелю у розрізі кредитних договорів

4. Формування кредитного портфелю на продаж

4.1. До кредитного портфелю на продаж стороннім організаціям включаються кредити з термінами прострочення понад 91 календарний день та/або інші кредити, подальша робота з якими відповідно до рішення Кредитного комітету була визнана недоцільною.

4.2. Ініціатором продажу кредитного портфелю може виступати керівництво Компанії та/або керівник Відділу по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами (далі – Ініціатор).

4.3. Рішення про продаж кредитного портфелю приймається одним з Кредитних комітетів Компанії на підставі відповідного клопотання Ініціатора, в якому має бути визначено:

- об’єм та перелік кредитів (параметри вибірки), який пропонується до продажу;

- економічне обґрунтування щодо необхідності продажу кредитного портфелю;
- за наявності – інформація про контрагентів, з якими існує попередня домовленість про укладання угоди на продаж кредитного портфелю із зазначенням запропонованих ними цінових пропозицій.

4.4. У разі прийняття Великим/Малим Кредитним комітетом позитивного рішення, Відділ по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами запускає процедуру вибору компанії-партнера для відступлення прав вимоги:

- Після погодження компанії-партнера, керівник Відділу по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами проводить погодження договору з відповідними підрозділами/співробітниками компанії та контрагентом.

4.5. Відступлення права вимоги за договором про споживчий кредит допускається фінансовій установі, яка відповідно до закону має право надавати кошти у позику, в тому числі на умовах фінансового кредиту, та/або послуги з факторингу.

5. Оформлення угоди на продаж кредитного портфелю

5.1. Для оформлення угоди Ініціатор використовує форму договору, узгоджену з підрозділами Компанії.

5.2. У разі виникнення необхідності підписання договору іншої форми ніж узгоджена, співробітник має направити дану форму договору на узгодження.

5.3. В день укладання угоди по відступленню права вимоги керівник Відділу по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами формує остаточний реєстр (фінальний реєстр) прав вимог, які будуть відступатися.

5.4. На основі остаточного реєстру Відділ по роботі з проблемною заборгованістю/Менеджер по роботі з клієнтами формує пакет документів (договір та додатки) для підписання та організує підписання такого пакету документів обома сторонами.

5.5. Після підписання, угода по відступленню права вимоги вважається такою, що відбулася, а Ініціатор вносить інформацію про відступлення в програмне забезпечення Компанії та організує інформування клієнтів про факт відступлення згідно з вимогами законодавства, а саме протягом 10 робочих днів з дати відступлення права вимоги повідомити Клієнта у спосіб, визначений частиною першою статті 25 Закону України «Про споживче кредитування» про такий факт та про передачу персональних даних Клієнта, а також надає інформацію про нового кредитора (найменування, ідентифікаційний код юридичної особи в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України, місцезнаходження, інформацію для здійснення зв'язку – номер телефону, адресу, адресу електронної пошти).

5.6. Кредитодавець, новий кредитор під час повідомлення споживачу фінансових послуг про відступлення права вимоги за договором про споживчий кредит новому кредитору або залучення колекторської компанії до врегулювання простроченої заборгованості додатково до інформації, визначеної в частині першій статті 18 Закону України «Про споживче кредитування», повідомляють про обов'язок погашення заборгованості за договором про споживчий кредит новому кредитору (у разі заміни первісного кредитора) або первісному кредитору (у разі залучення колекторської компанії до врегулювання простроченої заборгованості).

Кредитодавець, новий кредитор під час повідомлення споживача фінансових послуг про залучення колекторської компанії до врегулювання простроченої заборгованості мають право надати ідентифікаційний код колекторської компанії за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України та інформацію про її місцезнаходження за допомогою гіперпосилання на вебсторінку власного вебсайту кредитодавця, нового кредитора, де розміщено таку інформацію, лише в разі надсилання текстового

повідомлення, визначеного в частині першій статті 25 Закону про споживче кредитування. Повідомлення споживачу фінансових послуг іншої інформації, передбаченої в абзаці першому цього пункту, за допомогою гіперпосилання на вебсторінку власного вебсайту кредитодавця, нового кредитора забороняється.

Повідомлення споживачу фінансових послуг інформації, передбаченої в абзаці першому цього пункту, під час безпосередньої взаємодії повинно містити попередження споживача фінансових послуг про фіксування такої безпосередньої взаємодії.

5.7. До нового кредитора переходять передбачені цим Законом зобов'язання кредитодавця, зокрема щодо взаємодії із споживачами при врегулюванні простроченої заборгованості (вимоги щодо етичної поведінки).

Новий кредитор не має права залучати колекторську компанію до врегулювання простроченої заборгованості, якщо умовами договору про споживчий кредит, за яким набуто право вимоги, не передбачено таке право кредитодавця.

Положення цього пункту застосовуються до всіх подальших відступлень права вимоги за договором про споживчий кредит, які здійснюються новим кредитором.

6. Повернення права вимоги

6.1. У разі виникнення необхідності повернення права вимоги по окремим кредитним договорам, що були відступленні, процедура проводиться згідно з умовами договору.

6.2. Ініціатор, після підписання акту повернення, вносить відповідні зміни у програмне забезпечення Компанії.

7. Заключні положення

7.1. Цей Порядок набуває чинності з моменту його затвердження.

7.2. Зміни та доповнення до Порядку вносяться шляхом затвердження Порядку в новій редакції.

7.3. У разі зміни законодавства, що регламентує питання описані у даному Порядку, норми цього Порядку застосовуються в частині, що не суперечать таким змінам.