

УДК 336.77.067

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ

ДАРАСЕЛИЯ ГЕОРГИЙ ТЕЙМУРАЗОВИЧ

аспирант, Российский университет дружбы народов (РУДН), Москва, Россия

E-mail: *daraseliag@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день невозможно получить ипотечный кредит без оформления ипотечного страхования. Однако страхование всех видов рисков, которые банк предлагает заемщику, не является обязательным. Согласно законодательству Российской Федерации, при оформлении ипотеки обязательным является только страхование предмета ипотеки от разрушения. Тем не менее большинство ипотечных банков требуют обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщиков, а также права собственности на недвижимость (титальное страхование). Некоторые банки предоставляют заемщикам право выбора: либо застраховать свою жизнь и трудоспособность, либо увеличить процентную ставку по кредиту или другие его условия. В итоге расходы по ипотечному кредиту на данных условиях могут оказаться значительно выше, чем размер страховых взносов. Поэтому большинство заемщиков предпочитают оформить договор ипотечного страхования и обращаются в страховые компании.

Ключевые слова: ипотека; ипотечный риск; риск-менеджмент; страхование; титульное страхование; страхование жизни; залог.

MORTGAGE INSURANCE AS A TOOL TO MAKE MORTGAGES MORE AFFORDABLE

GEORGY T. DARASELIYA

postgraduate, the Peoples' Friendship University of Russia (PFUR), Moscow, Russia

e-mail: *daraseliag@gmail.com*

ABSTRACT

Nowadays, it is impossible to take out a mortgage without Private Mortgage Insurance. However, it is not obligatory for the borrower to insure against all the risks suggested by the bank. According to the existing Russian legislation when you get a mortgage, you are required to insure the mortgage property only against its destruction. Nevertheless, most of the mortgage banks require life, casualty and title insurance as a compulsory insurance that borrowers must purchase. Certain banks offer their borrowers either to pay life and casualty insurance or to pay increased mortgage interest rates. Sometimes the banks even put forward supplementary terms and conditions. As a result, mortgage loan expenditures may significantly exceed the premium rates. Therefore, most of the borrowers prefer to make the mortgage insurance contract and apply to the insurance companies.

Keywords: mortgage; mortgage risk; risk management; insurance; title insurance; life insurance; collateral.

Рынок ипотечного кредитования — относительно новый для российской экономики. Однако накопленный в этой сфере опыт позволяет выделить несколько ключевых моментов.

Одной из самых насущных проблем является высокая степень риска инвестирования денежных средств в сферу ипотечного кредитования. Несмотря на положительную

динамику развития этого рынка с 2008 по 2011 г., отсутствие финансовой поддержки компенсируется банками путем установления высоких годовых процентных ставок по предоставляемым кредитам и высоких размеров первоначального взноса.

Процентные ставки российских банков по ипотечному кредитованию могут существенно колебаться в зависимости от

различных условий, а также от конкретной кредитной организации, но в целом общие тенденции рынка сохраняются. Средняя величина ставок представлена на *рисунке*.

Следует заметить, что в России годовые процентные ставки в рублях сейчас составляют от 12 до 14%, в долл. США — от 10 до 12%, при этом иностранные кредитные учреждения выдают ипотечный кредит под 4,5–5% годовых.

Стремлением обезопасить себя и свои активы объясняется также наличие значительного первоначального взноса при заключении ипотечных договоров. Положительной динамикой является тот факт, что данный параметр в кредитных организациях постепенно снижается, но его размер по-прежнему велик. Размер первоначального взноса уже снизился с 30 до 10% стоимости жилья по некоторым ипотечным программам, но банки рекомендуют вносить 20%. Как правило, это связано с процентной ставкой по кредиту и доходами людей. С минимальным первоначальным взносом — максимальная процентная ставка, а поскольку сумма кредита при этом тоже максимальна — ежемесячный платеж будет достаточно большим. В подавляющем большинстве случаев оказывается, что подходящим для дохода обратившегося потенциального заемщика будет первоначальный взнос по ипотечному кредиту в размере 20%.

Указанные факторы становятся сдерживающими на пути развития и реализации ипотечных программ и превращения кредитов в массовый продукт. Государство заинтересовано в создании устойчивой системы ипотечного кредитования, но необходимо, чтобы учитывались интересы всех участников рынка. Таким образом, необходимо определить инструменты, которые позволят решить эту задачу.

Ипотечные кредиты — самые уязвимые с точки зрения риск-менеджмента. Основная роль страхования в ипотечном кредитовании сводится к минимизации рисков банка, что необходимо ввиду долгосрочного использования клиентом кредитных средств. Фактически страхование

выполняет роль системы распределения риска между участниками рынка ипотечного кредитования [1].

До настоящего времени при ипотечном кредитовании широко использовались три основных вида страхования: страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование недвижимости (залог), страхование риска утраты права собственности (титальное страхование).

Самым распространенным видом страхования является страхование залога. Заключается соглашение (договор страхования залога) между страхователем, который одновременно является залогодателем и должником по кредитному договору, и страховщиком в лице уполномоченного представителя страховой компании. Согласно этому соглашению, страховщик обязан осуществить выплату при наступлении страхового случая, а страхователь — уплатить соответствующую страховую премию (взнос). Срок действия договора страхования привязан к сроку кредитного договора, на протяжении которого действует залог.

На второе место по популярности и распространенности многие эксперты поставили страхование жизни заемщика от рисков смерти, утраты трудоспособности (присвоения 1-й или 2-й группы инвалидности), временной утраты трудоспособности на срок более одного месяца по причине несчастного случая. В июле 2006 г. приняты поправки в Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», согласно которым обязательное страхование жизни заемщиков при получении ипотечного кредита отменено.

Эта мера, направленная на уменьшение расходов клиентов, должна была сделать ипотеку более доступной. Однако на практике банки не изменяют правила ипотечного кредитования в соответствии с федеральным законом. Объясняется это тем, что в страховании заинтересованы прежде всего сами заемщики.

Считается, что для многих клиентов страхование жизни — дополнительная нагрузка. Но банки предлагают заемщикам специальные программы кредитования,



которые предусматривают более низкий процент за кредит при наличии такого вида страхования, разница и составляет стоимость страховки.

Титульное страхование — это страхование риска утраты права собственности в случае признания сделки недействительной.

Страховые программы созданы, чтобы уберечь финансовые вложения заемщика в приобретенную недвижимость в случае выявления фактов незаконного владения данным имуществом предыдущим его владельцем (или владельцами).

Безусловно, эти три вида страхования выгодны в равной степени и банку, и заемщику. Но они лишь позволяют минимизировать риски и не решают проблему повышения доступности ипотеки.

Эту проблему решает новый страховой продукт — страхование гражданской ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, или страхование финансовых рисков. Если выбор падает на второй вариант, то заемщику не придется заключать договор страхования ответственности и уплачивать единовременную премию сразу за весь срок договора страхования, что сейчас неизбежно в силу действующего законодательства. Кредитная организация сама

заключит договор со страховой компанией, при этом расходы банка на уплату страховых взносов будут компенсированы лишь небольшим повышением процентной ставки по кредиту [2].

Запуск данного вида ипотечного страхования дал банкам возможность выдавать кредиты с низким первоначальным взносом клиентам, у которых нет накоплений для внесения первоначальный взнос в размере 20% и более стоимости имущества. При этом для банков такие кредиты застрахованы от возможных убытков. Риск кредитора растет, а убытки — нет, так как часть кредитного риска передается страховщику.

Заемщик также получает дополнительную страховую защиту на случай непредвиденных обстоятельств. Помимо этого, в случае страхования гражданской ответственности заемщика можно будет отказаться от страхования жизни, что также влияет на доступность ипотеки.

Реализация механизмов новых видов ипотечного страхования предусматривает снижение процентных ставок. Ипотечный страховщик, принимая на страхование часть кредитного риска банка, диверсифицирует этот риск на более длительный срок, формируя долгосрочные резервы с учетом возможных кризисов в экономике страны и на рынке недвижимости, в отличие от

банков, которые формируют свои резервы, исходя из текущей оценки ситуации. За счет этого страховщик может накапливать средства в годы экономического роста с тем, чтобы совершать выплаты в годы экономического спада и даже кризиса. Соответственно, передавая часть риска страховщику, банк получает возможность снизить процентную ставку.

Несмотря на все, казалось бы, положительные стороны ипотечного страхования, оно развивается довольно медленно. Связано это прежде всего с тем, что банки не готовы выдавать кредиты с низкими первоначальными взносами и страхованием ответственности заемщиков.

После кризисных явлений банки жестко «отстраивают» свои ипотечные программы, улучшают андеррайтинг, что позволяет сформировать достаточно сбалансированный портфель кредитов. А это, в свою очередь, ведет к тому, что многие банки не понимают, почему они в принципе должны страховать свои риски, когда, казалось бы, нет кризисных явлений и портфель ипотечных кредитов демонстрирует низкий уровень просрочки.

Но даже те банки, которые понимают важность проблем ипотечного страхования, сталкиваются с проблемами внедрения. Чем крупнее кредитор, тем сложнее у него операционные процессы кредитования и тем тяжелее встроить в эти процессы нововведения.

Итак, в условиях конкурентной борьбы и роста рынка ипотеки многие банки идут на смягчение требований к заемщикам, что позволяет привлечь большее число клиентов. Государство со своей стороны решает задачу обеспечения стабильности на ипотечном рынке, особенно в периоды кризисов. Ипотечное страхование позволяет,

с одной стороны, стимулировать кредиторов выдавать доступные кредиты клиентам, а с другой — обеспечивать банки, заемщиков, страховщиков и рынок в целом необходимой страховой и перестраховочной защитой [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Скогорева А.* Есть общее правило: кризисы подталкивают развитие ипотечного страхования // Национальный банковский журнал. URL: <http://bankir.ru/avtori/1661637?p=2> (дата обращения: 16.05.2014).
2. *Оганесян Г.Д.* Особенности ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации // Экономические науки. 2010. № 9. С. 209–211.
3. *Козлова Н.* Ипотечная перестраховка. URL: <http://www.kp.ru/daily/25743.5/2731882/> (дата обращения: 16.05.2014).

REFERENCES

1. *Skogoreva A.* Est» obshchee pravilo: krizisy podtalkivaiut razvitie ipotechnogo strakhovaniia [There is a general rule that crises are pushing the development of mortgage insurance]. *Natsional'nyi bankovskii zhurnal — National Bank Journal*. URL: <http://bankir.ru/avtori/1661637?p=2> (accessed date: 16.05.2014). (in Russ.)
2. *Oganesian G.D.* Osobennosti ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniia v Rossiiskoi Federatsii [Peculiarities of mortgage lending in the Russian Federation] *Ekonomicheskie nauki — Economics*, 2010, no. 9, pp. 209–211. (in Russ.)
3. *Kozlova N.* Ipotechnaia perestrakhovka [Mortgage reinsurance]. URL: <http://www.kp.ru/daily/25743.5/2731882/> (accessed date: 16.05.2014).