**Ипотечное страхование: тенденции и проблемы**

**Александр Ермаков, начальник управления развития банковского страхования СГ «СОГАЗ»**

В развитии ипотеки принимают участие самые разные организации: Госдума, правительство, банки, предоставляющие ипотечные кредиты, страховые компании, страхующие ипотечные риски. И все они сталкиваются с самыми разными трудностями. О том, какие проблемы приходится решать страховщикам в ходе реализации программы ипотечного страхования, - наш рассказ.

**Разные подходы**

В настоящее время на рынке применяются два подхода к организации ипотечного страхования.

Первый подход предполагает, что договоры страхования при ипотечном кредитовании заключаются двумя страховщиками: в части страхования жизни и здоровья заемщика кредита - через специализированную страховую компанию по жизни, в части имущественного страхования - через страховую компанию, реализующую имущественные виды страхования.

При использовании второго подхода договоры страхования заключаются одним страховщиком по всем видам страхования, то есть осуществляется комплексное страхование.

В первом варианте, при заключении договора страхования двумя страховщиками, возникают определенные неудобства прежде всего для заемщика кредита (страхователя), связанные с увеличением объема оформляемых документов. Кроме того, данный вариант требует выстраивания отлаженной схемы взаимодействия двух страховых компаний для оперативного оформления договоров и урегулирования страховых случаев.

Во втором варианте проблем с технологией продаж нет, так как реализация его проводится силами одного страховщика. Однако, согласно Закону об организации страхового дела в РФ, совмещение страхования жизни и имущественных видов страхования возможно лишь до 1 июля 2007 года. Поэтому, если законодательная база не изменится, заключать комплексные договоры ипотечного страхования силами одного страховщика станет невозможно.

В настоящее время на рынке ипотечного страхования наблюдается тенденция необоснованной минимизации страховых тарифов. В целях обеспечения потребительской привлекательности ипотечного продукта банки отбирают для работы страховые компании, предлагающие полисы по минимальным ценам.

Страхование по экономически необоснованным тарифам может привести к снижению финансовой устойчивости страховой компании и как следствие к возможному невыполнению обязательств при наступлении страховых случаев.

Тарифы страхования жизни базируются на статистических данных о смертности населения и зависят от многих факторов: пола, возраста заемщика, периода страхования, порядка уплаты взносов. Поэтому договоры страхования жизни требуют проведения индивидуального андеррайтинга для каждого заемщика. Индивидуальные тарифы страхования жизни, как правило, в среднем выше групповых, особенно для возрастной группы тех, кому 40 и более лет (в первую очередь это касается мужчин).

Для страховых компаний, имеющих большой портфель договоров страхования жизни заемщика кредита, может оказаться целесообразным применение усредненных тарифов, общих для определенных возрастных групп заемщиков. При условии согласования данного способа тарификации с Федеральной службой страхового надзора страховая компания могла бы таким образом упростить процедуру андеррайтинга и ускорить оформление страхового полиса.

**Вопрос о выгодоприобретателе**

В ходе реализации ипотечных программ достаточно часто встает вопрос о выгодоприобретателе по договору страхования имущества, заложенного в обеспечение ипотечного кредита. К сожалению, банки и ряд страховых компаний придерживаются разной точки зрения на этот счет.

Так, юридические службы ряда банков и страховых компаний считают, что имущественные интересы, связанные с риском гибели или повреждения имущества в соответствии со статьями 211 и 929 ГК РФ, несет собственник (то есть физическое лицо, а не банк), если иное не предусмотрено законом или договором. В связи с отсутствием имущественного интереса в данном случае банк не может быть назначен выгодоприобретателем. При этом в соответствии со статьей 31 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» залогодержатель (банк) имеет право на удовлетворение своего требования по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано. Это требование подлежит удовлетворению преимущественно перед требованиями других кредиторов залогодателя и лиц, в чью пользу осуществлено страхование, за изъятиями, установленными федеральным законом. Таким образом, защита интересов банка достигается даже без назначения его выгодоприобретателем по договору страхования.

Другая точка зрения: если у заемщика есть обязательства перед банком в обеспечении кредита (то есть квартира, купленная по ипотечной схеме), то до погашения кредита выгодоприобретателем является банк, а не заемщик кредита. Данная позиция достаточно распространена и является обязательным требованием ряда банков при заключении договоров ипотечного страхования.

Отсутствие единого подхода к данному вопросу приводит к спорам и тормозит процесс развития ипотечного страхования. Для упрощения взаимодействия банков и страховых компаний необходимо четко и ясно определить - кто является выгодоприобретателем по договору страхования имущества, заложенного в обеспечение кредита при ипотечных сделках.

Обращает на себя внимание инициатива Агентства ипотечного жилищного кредитования, совместно с Национальной страховой гильдией предложившего разработать правила страхования при ипотечных сделках единого стандарта для страховых компаний, реализующих программу ипотечного страхования, которые предусматривают одинаковые правила страхования и формы страховой документации. Это, несомненно, будет способствовать унификации страхового продукта и позволит всем участникам ипотечного рынка проще и эффективней строить взаимовыгодные отношения в этой сфере бизнеса.

**Инвестирование в строительство: проблемы**

Сегодня при достаточно высоких ценах на жилье перед всеми участниками ипотечного рынка стоит задача обеспечения доступности ипотечных кредитов для широких слоев населения. К сожалению, большое количество потенциальных заемщиков не успевают за ростом стоимости жилья накапливать необходимые средства для первоначальных взносов.

В рамках сотрудничества СГ «СОГАЗ» с одним из стратегических партнеров ОАО «СОГАЗ» -АБ «Газпромбанк» была разработана и начата реализация программы страхования финансовых рисков при инвестировании в строительство жилья.

Наличие такого полиса позволит страхователю, как правило, физическому лицу, в случае неисполнения контрагентом (застройщиком, инвестором) своих обязательств получить денежные средства от страховой компании, уплаченные им ранее на основании договора инвестирования на строительство жилья на стадии застройки объекта.

Стоит отметить, что вступление в силу Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» способствует более интенсивному развитию ипотеки на первичном рынке жилья.

Вместе с тем итоги первых месяцев работы компании «СОГАЗ» по страхованию финансовых рисков при инвестировании в строительство обозначили ряд проблем.

1. Статья 20 Закона (информация о застройщике) на практике не работает. Инвесторы и застройщики не спешат публиковать в доступных печатных изданиях и открытых источниках информации, в том числе в Интернете, сведения о своей деловой репутации, финансовой устойчивости, что создает существенные трудности для всесторонней оценки финансового риска.

2. При официальном обращении к застройщикам (инвесторам) практически невозможно получить даже минимальный перечень документов, необходимых нам для проведения андеррайтинга и формирования полисных условий.

3. Отсутствие единых стандартных форм контрактов на куплю-продажу недвижимости, на участие в долевом строительстве. Многие застройщики (инвесторы) пытаются не заключать инвестиционные договоры с приобретателями жилья (заемщиками), а применяют альтернативные схемы: вексельные, предварительные договоры купли-продажи (жилищные фьючерсы) с последующей заменой их на реальные договоры купли-продажи недвижимости и так далее. Подобные схемы покупки жилья не дают возможности определить условия страховой защиты. Логичным было бы законодательно разработать и утвердить к обязательному применению единую форму договоров купли-продажи недвижимости между застройщиком (инвестором) и приобретателем жилья.

4. Зачастую в инвестиционных контрактах не фиксируется дата окончания строительства и сдачи объекта, что не позволяет всесторонне оценить ответственность застройщика перед приобретателем жилья (заемщиком), как следствие - в договоре страхования финансовых рисков невозможно точно определить существенные условия договора и период страховой ответственности.

5. Из-за неразвитости данного вида страхования существует ряд проблем с передачей в перестрахование заключенных договоров, так как страховщики, не имея достаточного опыта в оценке соответствующих рисков, опасаются принимать их в перестрахование. Через определенный период времени, в течение которого у страховых компаний сформируется достаточно объемный портфель договоров данного вида страхования, возникнут трудности с передачей в перестрахование финансовых рисков западным перестраховщикам, учитывая специфику российского рынка недвижимости. В этой связи, на наш взгляд, было бы целесообразным в рамках реализации программы ипотечного кредитования создать профессиональное некоммерческое партнерство (объединение, пул), в котором были бы объединены усилия страховых компаний, приступивших к реализации данного вида страхования.

Хочу также отметить, что согласно Федеральному закону от 30.12.2004 года должен быть создан уполномоченный орган в ранге Федеральной инспекции по контролю за созданием (строительством) объектов недвижимого имущества по долевому строительству и региональные инспекции в федеральных округах России, призванные осуществлять государственное регулирование, контроль и надзор в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости. Сотрудничество объединения страховщиков с данным уполномоченным органом в рамках программы страхования финансовых рисков при инвестировании в строительство позволит более качественно реализовывать программу страхования и обеспечить наших клиентов надежной страховой защитой.

**\*\*\***

СГ «СОГАЗ» рассматривает ипотечное страхование при кредитовании как один из наиболее привлекательных долгосрочных рыночных проектов, направленных на увеличение клиентской базы, создание положительного профессионального имиджа компании в этой сфере бизнеса, а также как определенный фундамент в установлении взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений с банками и финансово-кредитными организациями.

В настоящее время «СОГАЗ» аккредитован при Агентстве ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) и успешно сотрудничает в реализации федеральной ипотечной программы с 8 региональными операторами, 10 банками в регионах как аккредитованными при АИЖК, так и развивающими собственные ипотечные программы.

**Список литературы**

Журнал «Атлас страхования» № 8, 2005 г.