

страхование

Стояние при ипотечном страховании

Банк России в апреле представил концепцию регулирования ипотечного страхования, по которой риски заемщика кредитные организации страхуют за свой счет. Бурные дискуссии о новациях регулятора не утихают и спустя семь месяцев: профессиональное сообщество банков и страховщиков пытается добиться разворота реформы. Они согласны пойти на менее резкие изменения, например на регулирование продаж полисов по ипотеке базовыми стандартами. Однако ЦБ идти на уступки не собирается.

— риски заемщиков —

По данным ЦБ, почти в 90% случаев при оформлении договоров ипотеки заемщик страхует свою жизнь и здоровье. Сейчас на рынке ипотечного страхования работают 16 страховщиков, но основную долю таких полисов продают пять компаний (более 80%). В 2019 году объем страховых премий в этом сегменте составил около 42 млрд руб. более чем по 8 млн договоров ипотечного страхования (из них 28,24 млрд руб. пришлось на страхование жизни заемщика, 11,3 млрд руб. — на защиту предмета залога). В прошлом году по итогам продаж всех видов страховых полисов банки в качестве агентов заработали 201 млрд руб. комиссии, из них до 60 млрд руб. — на ипотечных заемщиках. Размер комиссии банков в страховании жизни заемщиков составлял 52,7% от взноса клиента, по страхованию имущества — 56,4%.

Согласно апрельскому поручению президента Владимира Путина, Банк России вместе с ДОМ.РФ должны были изучить расходы заемщиков, которые не входят в процентную ставку ипотечного жилищного кредита, чтобы за их счет снизить полную стоимость таких кредитов. Опросив банки и страховые организации, ЦБ выяснил, что полная стоимость выданных в 2019 году ипотечных кредитов превысила ставку по ним в среднем на 1,45 процентного пункта (п. п.), из которых почти половину — 0,74 п. п. — составили расходы на страхование. Регулятор решил кардинально изменить положение дел в этом сегменте.

С большой головы на здоровую

Сейчас при получении ипотечного кредита стоимость добровольного страхования рисков ущерба и утраты имущества, а также страхования жизни и здоровья заемщика ложится на его плечи. По мнению ЦБ, такие расходы не всегда попадают в расчет полной стоимости кредита, что дополнительно затрудняет оценку заемщиком всех затрат на ипотеку. ЦБ предлагает переложить на банк выбор страховщика, переговоры о цене полисов и непосредственно заключение договора страхования. Таким образом, банк от своего имени и за свой счет страхует заложенное имущество, а также жизнь и здоровье заемщика, выступая по таким договорам страхования выгодоприобретателем.

По ожиданиям регулятора, это приведет к снижению издержек на заключение договоров ипотечного страхования. «Банк-кредитор, будучи более сильной стороной в переговорах со страховщиком, чем гражданин, сможет получить более выгодные условия и снизить расходы на страхование, в том числе за счет эффекта масштаба. А страхование за счет банка приведет к большей прозрачности условий сделки для граждан: не будет расходов и комиссий по страхованию, не заложены в полную стоимость кредита», — говорится в сообщении Банка России, которое было опубликовано вместе с концепцией.

Выдавая ипотеку, банк будет обязан страховать приобретаемую недвижимость, жизнь и здоровье заемщика. В предложенной концепции указаны минимальный перечень страхуемых рисков. Например, к числу рисков по имуществу относится утрата или его повреждение в результате пожара, взрыва, затопления, сти-



Пока регулятор и банки со страховщиками спорят о том, кто должен покупать ипотечные полисы, заемщики переплачивают за них

хийных бедствий, противоправных действий третьих лиц, конструктивных дефектов. По страхованию жизни и здоровья клиента — смерть заемщика в результате несчастного случая или болезни, присвоение инвалидности первой или второй группы по любой причине. Банк может включить в страховку и другие риски, но также обязан оплатить их сам.

ЦБ считает, что перекалывание обязанности по уплате ипотечной страховки с заемщиков на кредитные организации позволит снизить цену ипотеки и сделать услугу более прозрачной. Если бы подход в концепции применялся уже сейчас, то стоимость ипотеки в 2019 году была бы ниже на 0,15–0,67 п. п. По словам заместителя председателя Банка России Владимира Чистохина, средний коэффициент убыточности по договорам страхования имущества и жизни заемщика составляет 11%, что «говорит о сверхмаржинальности продукта и о том, что потребитель, очевидно, переплачивает».

Предложение регулятора вызвало большое сопротивление профессионального сообщества. Так, Ассоциация банков России (АБР) и Всероссийский союз страховщиков (ВСС) критиковали новую концепцию, отметив, что предложения ЦБ приведут к росту ставок по ипотеке, увеличат расходы банков на изменение бизнес-процессов и вызовут сложывание ипотечного страхования.

Через четыре месяца после публикации первой версии концепции и обсуждения ее с рынком Банк России представил финальную редакцию, которая, впрочем, глобаль-

но не изменилась. «Ни страховое, ни банковское сообщество не восприняли наши идеи. Было несколько месяцев на то, чтобы изменить текущие подходы и улучшить ценность продукта для потребителя, но мы серьезных подвижек не видим. Поэтому мы имеем право оставаться при своей точке зрения: данный вид страхования в том виде, в котором он существует сегодня, нуждается в серьезной модернизации», — заявил господин Чистохин в ходе выступления на одной из конференций в конце октября.

Рынки рисуют минусы

По мнению банковско-страхового сообщества, концепция ЦБ принесет больше вреда, чем пользы. Во-первых, ударит по конкуренции на рынке страхования, потому что банки будут стремиться заключать договоры с аффилированными компаниями, которые, в свою очередь, будут завышать расходы с целью налоговой оптимизации. Во-вторых, предложения регулятора существенно повысят риски ипотечных ценных бумаг, поскольку в случае банкротства банка ипотечное покрытие лишится страховой защиты (полис теряет силу, если по нему не вносятся страховые взносы).

Наконец, снизится ответственность и заинтересованность заемщиков в сохранении страховой защиты. При реализации концепции ставки по ипотеке, наоборот, вырастут, причем на 0,8–1,3 п. п., а потеря банками комиссий от продажи страховок, как говорится в совместном письме ассоциации в ЦБ, приведет к сокращению налоговых поступлений в бюджетную систему на 4 млрд руб. в год.

«Именно переход от конкурентного рынка, когда в большинстве

случаев выбор поставщика страховых услуг осуществляет потребитель этой услуги — заемщик, к рынку «договоренностей» между кредитором и страховщиком и вызывает серьезные опасения», — говорит замдиректора корпоративных продаж компании «Абсолют Страхование» Дарья Зуева. При таком подходе банк-кредитор будет заинтересован заключить договор с парой страховщиков или даже с одним для оптимизации процессов взаимодействия с компаниями. В итоге тендеры по выбору страховщика банки будут проводить раз в год, причем на два-три года вперед. «К очередному тендеру с ипотечного рынка уйдут страховщики, не выигравшие тендер в первый год запуска новой схемы. Уход конкурентов с рынка позволит оставшимся поднять тарифы на свои услуги. В перспективе трех лет после введения новой концепции произойдет рост тарифов по ипотечному страхованию и, как следствие, очередной виток роста стоимости кредитования», — делает неутешительные выводы госпожа Зуева.

Если концепция ЦБ РФ будет внедрена, не исключено, что некоторые участники рынка попробуют ее обойти. По мнению Артема Искры, управляющего директора департамента андеррайтинга розничного страхования компании «Ренессанс Страхование», на рынке могут появиться схемы «самострахования», когда банк самостоятельно компенсирует убытки без привлечения страховщика.

Еще одной проблемой на рынке называют стандартизацию полисов. Сейчас страхование жизни заемщика и титула собственности проводится с индивидуальным андеррайтингом принимаемого на страхование

объекта. Заемщики с нестандартной анкетой или «сложной» недвижимостью могут найти удобный для себя вариант, а в условиях конкуренции — приемлемые тарифы. «Для такого заемщика будут выставлены градительные условия, так как заниматься индивидуальным андеррайтингом в условиях отлаженного цифрового процесса по продукту просто нецелесообразно. Либо появятся альтернатива — максимально вычищенный «невзыплатной» продукт (то есть в исключениях из страхового покрытия прописывается максимально широкий список заболеваний и отклонений от стандартной анкеты, которые не являются страховым случаем, соответственно, по такой страховке клиент почти не сможет получить выплату. — «Б»), — отмечает руководитель дирекции имущественного страхования компании МАКС Александр Агапов.

По словам Сергея Юдочкина, управляющего продуктом управления личного страхования и страхования выезжающих за рубеж компании «РЕСО-Гарантия», реализация концепции потребует существенной перестройки бизнес-процессов (в том числе доработки информационных систем) как в страховых компаниях, так и в банках, что требует дополнительных затрат. ВСС и АБР оценивают такие издержки в 20 млрд руб., поддержание новых процессов обойдется банкам в 10 млрд руб. в год. «Свои расходы, банки будут перекладывать на заемщиков», — ожидает Сергей Юдочкин. Повышение ставки по кредиту, по его словам, банки заложат в них не только свои издержки на страхование, но и долю прибыли.

В концепции не уделено достаточного внимания титульному страхованию — страхованию риска утраты

права собственности, считает господин Юдочкин. А этот риск представляет для клиента существенный интерес, особенно при приобретении вторичного жилья, так как ни риэлторы, ни банки не несут ответственности за проверку документов по сделке с конкретным объектом, даже если такая работа ими проводилась. «И возникают ситуации, когда приобретенный объект недвижимости по решению суда возвращается предыдущим собственникам, а его покупатель остается с долгом по ипотеке и без недвижимости. Помочь в этом случае могло бы страхование титула», — поясняет представитель «РЕСО-Гарантии».

Попытки смягчить реформу

АБР и ВСС с момента публикации концепции направили в ЦБ три письма со своими предложениями о реформировании этого вида страхования. Последнее из писем было направлено в ЦБ и Минфин в октябре — в нем в качестве альтернативного решения была представлена «дорожная карта», по которой Банк России мониторит и публикует страховые тарифы и полную стоимость ипотечного кредита, а ВСС, в свою очередь, примет единые правила страхования. К тому же ассоциация предлагает ввести имущественный вычет по оплаченной страховой премии и одновременно отказаться от обложения НДС агентских вознаграждений банков при продаже ипотечных страховок, что сразу же приведет к снижению стоимости ипотечного кредита на 0,1 п. п.

Еще одним способом снижения цены страхования может быть переход на электронный полис, считает директор департамента андеррайтинга и управления продуктами компании «Согласие» Андрей Ковалев. «Необходим отказ от аккредитации отдельного страховщика конкретным банком, должно быть создано общее конкурентное поле, участники которого аккредитуются и проверяются ЦБ в рамках их постоянного мониторинга. При этом должны быть созданы универсальные требования к страховой услуге (их минимально допустимый набор) для поддержания качества услуги для клиента. Разумеется, у страховщиков сохранится возможность повышать качество продуктов (объем покрытия, дополнительные опции при выплатах) свыше минимально требуемого уровня», — говорит начальник управления по работе с банками дирекции розничного бизнеса компании «Ингосстрах» Роман Варламов.

По мнению Александра Агапова, сейчас в ипотечном страховании нет системных проблем, кроме одной — высокой комиссии банка. «Как только банк откажется от комиссии, страховщики тут же понизят тарифы. С другой стороны, для среднестатистического ипотечного договора расходы на страхование не превышают 5–7%, поэтому выигрыш заемщика будет настолько незначителен, что никак не повлияет на его решение взять ипотеку», — говорит он.

Похожая реформа ипотечного страхования в Чили практически полностью закрыла этот рынок для свободной конкуренции и привела к потере возможности выбора у клиентов, напоминает глава компании «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов. «Очень рассчитываем на то, что регулятор учтет этот негативный опыт зарубежных рынков», — надеется он.

Мария Абрамова

Какая жизнь, такие и доходы

— инвестиции —

НСЖ, не так давно перехватившее у ИСЖ пальму первенства по размеру премий, считается более консервативным инструментом, при этом наряду с защитой жизни и здоровья дает возможность инвестировать свободные средства и накопить какую-то сумму к определенному сроку, объясняет генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. Если доход гарантированный, то по окончании договора клиент получает все накопленные средства плюс доход, сумма которого отражена в договоре.

Среди других преимуществ — никакого подоходного налога, налоговые льготы для пятилетних и более долгих полисов со страхового взноса до 120 тыс. руб. Наконец, ИСЖ обладает такой же юридической защитой, как и ИСЖ: вложенные средства не подле-

жат разделу между супругами при разводе, наложению ареста и не могут взыскиваться при банкротстве.

Коронавирус набил цену

В числе других инвестиционных продуктов, которые могут показаться потребителю привлекательными, страховщики назвали ПИ-Фы, индивидуальные инвестиционные счета, доверительное управление и брокерские счета. При этом, по словам Александра Денисова из «АльфаСтрахования», именно ИСЖ — это оптимальный инструмент для тех, кто хочет начать инвестировать в фондовый рынок. Клиенты получают готовый портфель активов, который не требует управления, а защита капитала не даст уйти в минус в случае коррекции на рынках. ИСЖ — это действительно «инвестиции под ключ», соглашается Владимир Черников. Клиент доверяет инвестировать свои средства страховщику,

возможный доход, хоть и не гарантированный, по его словам, сравним или выше, чем по аналогичным инвестиционным продуктам.

В свою очередь, защита капитала основывается на резервах компаний по страхованию жизни, которые сегодня составляют более 1,2 трлн руб., продолжает генеральный директор компании «Капитал Лайф Страхование Жизнь» Евгений Гуревич. Он напоминает: ИСЖ — это прежде всего страховая защита, а не просто инвестиции. Причем эта защита срабатывает в случае смерти застрахованного по любой причине, в том числе от коронавируса.

Пандемия оказала ожидаемое влияние на развитие всего страхования жизни, и инвестиционного в частности. С одной стороны, как объясняет Владимир Черников, во время активной фазы весной спрос на все продукты страхования жизни заметно снизился. В сфере ИСЖ это особо заметно, так

как оно требует личного контакта продавца с покупателем, а основная доля его продаж приходится на банки и агентские сети. Многие клиенты в такой ситуации отложили покупку полисов.

Как рассказал руководитель дивизиона «Инвестиции и накопления» Сбербанка Игорь Мамонтов, «Сбербанк страхование жизни» совсем от ИСЖ не отказывается, но планомерно снижает его долю в своем портфеле. По итогам девяти месяцев 2020 года на этот вид страхования пришлось 13,5% в общем объеме премий компании против 47% в аналогичном периоде прошлого года. «С нашей точки зрения, нынешняя доля ИСЖ в структуре сборов компании приближается к реальному спросу на этот продукт», — объясняет он.

С другой же стороны, коронакризис подстегнул страховщиков делать продукт более ценным для потребителя. Разрабатываются новые программы и стратегии, ко-

торые позволяют зарабатывать на экономике пандемии. Есть и внешние факторы, которые помогают страховщикам: из-за падения фондовых рынков весной инвесторы получили возможность войти в рынок на привлекательных уровнях, что также усилило позиции ИСЖ.

«В целом положение у страхования жизни неплохое. Клиенты хотят сохранить капитал, им нужны антикризисные решения — инструменты с защитой капитала и высоким потенциалом роста. Это как раз ИСЖ, и в ближайшее время оно будет развиваться в сторону увеличения количества доступных стратегий, в первую очередь базирующихся на отраслях, которые либо выигрывают в текущей ситуации, либо начнут восстанавливаться в первую очередь и быстро», — говорит Борис Борзунов из компании «Росгосстрах Жизнь».

Рита Ройзен