

крупных площадок — Российский аукционный дом (РАД), созданный десять лет назад при участии Сбербанка, Единая торговая электронная площадка (продажа имущества, неликвидов и остатков на электронных аукционах, прав аренды и залогов), Межрегиональная электронная торговая система, Центр дистанционных торгов, «Сбербанк АСТ» и «Сбербанк Лизинг», ТП «Фабрикант», Балтийская электронная площадка. Профильным учреждением, как уже отмечалось выше, также выступает БНА, объем активов которого составляет сегодня около 2 трлн рублей.

Примерно 50% от общего числа сделок составляет продажа бывших банковских офисов (помещений и зданий) по всей стране, 25% — приходится на движимое имущество, говорит руководитель департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД Ольга Желудкова. Среди клиентов РАД — Сбербанк, Газпромбанк, банк «Санкт-Петербург», Крайинвестбанк, Внешэкономбанк. В 2018 году общая сумма заключенных сделок по сравнению с 2017 годом выросла в полтора раза. В конце прошлого года РАД начал сотрудничать с Агентством страхования вкладов (АСВ) в рамках реализации имущества ликвидируемых банков. С начала 2019 года общая сумма сделок по поручению госкорпорации в 2,5 раза превысила общую стоимость сделок, реализованных в интересах других кредитно-финансовых организаций. По словам госпожи Желудковой, за последнее десятилетие рынок банковского имущества стал инвестиционно привлекательным и теперь бизнес больше не боится вкладывать средства в банковские и проблемные активы.

Крупным участникам рынка еще можно надеяться на выкуп их активов в БНА, мелкие же решают свои проблемы самостоятельно, говорит господин Коренев. Впрочем, сегодня практически все кредитные организации имеют штат квалифицированных специалистов по оценке залогового имущества, специалистов по управлению непрофильными активами. По словам директора дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития Александра Казанского, кредитная организация всегда старается войти в положение клиента: при возникновении просрочки связывается с должником и выясняет причину невнесения платежа, предлагает варианты реструктуризации задолженности. Обращение в суд и последующая реализация имущества производятся лишь в тех случаях, когда проведение реструктуризации не сможет повлечь восстановление платежеспособности клиента.

Среди основных способов реализации непрофильных активов и управления ими — перевод в дочернюю компанию коммерческого банка или в независимую компанию, а также передача в закрытый паевой инвестиционный фонд, говорит госпожа Гузь. Она полагает, что, несмотря на замедление темпов роста, с учетом сложившейся на сегодняшний день судебной и банкотной практики потребность банков в реализации непрофильных активов останется. Это будет способствовать усовершенствованию системы реализации и управления такими активами. Нельзя исключать, что в будущем появятся консолидированные методики реализации и управления непрофильными активами на базе нормативно-правовых актов ЦБ или законодательства, считает эксперт. ■

23 → СТРАХОВКА ОТ НЕПРИЯТНОСТЕЙ
Потери денежных средств, невозврат займов — ключевой риск этого направления. Эти инвестиции не застрахованы, как вклады, в рамках закона «О страховании вкладов физических лиц». Многие площадки регулируют отношения между инвесторами и заемщиками типовыми договорами, которые защищают права всех участников, говорит Светлана Гузь. При возникновении просрочки они передают информацию в Бюро кредитных историй и занимаются возвратом денег. При этом площадки акцентируют внимание на том, что займодавец несет все риски невозврата займа, в связи с чем рекомендуют диверсифицировать портфель (распределить денежные средства между 50–100 заемщиками).

Впрочем, банки заинтересованы в высокой доходности и стараются тщательно отбирать заемщиков. Так, скоринговая система «Потока» построена на базе банковских технологий и жестко отсеивает ненадежных заемщиков. До получения займа проходят только 4% компаний, подавших заявки. Вложения распределяются минимум по двадцати компаниям — это снижает риск потерь.

Способов минимизации рисков невозврата денежных средств несколько, отмечает госпожа Гузь. В первую очередь это разумность и осмотрительность займодавца. Не следует слепо доверять цифрам и иным планируемым показателям, заявленным на площадках, поскольку высокий доход у стартапа гарантировать сложно, отмечает эксперт. При финансировании

действующего бизнеса необходима проверка не только самой компании-заемщика, но и анализ бизнес-плана, бухгалтерской и иной отчетности, продолжает она. Как правило, проверка осуществляется силами краудлендинговой площадки, однако не будет лишним самостоятельно изучить публичные источники (проверить регистрацию существующего бизнеса и наличие по нему судебных решений по различным искам — в особенности, по налоговым спорам или спорам с другими кредиторами). Необходимо также изучать отзывы по проекту, в который планируется инвестировать средства, внимательно анализировать всю доступную информацию как по проекту, так и по конкретной краудлендинговой площадке, подчеркивает госпожа Гузь. ■

ЖИЗНЬ ВНЕСЛА КОРРЕКТИВЫ ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК ЗА МИНУВШИЙ ГОД ПОКАЗАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ: КОМПАНИИ СОБРАЛИ 94,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ВЫШЕ ПРОШЛОГОДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ НА 9,7 МЛРД РУБЛЕЙ. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА СТАЛО НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, А ЛИДЕРАМИ ПО СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ СТАЛИ ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА ЮРЛИЦ И ОСАГО. ГЕОРГИЙ КАРЧИК

Накопительное страхование жизни бурно развивается за счет банковского канала продаж, который входит в число ключевых у большинства страховых компаний. Так, в 2018 году на фоне оживления рынка ипотеки комплексное ипотечное страхование, включающее в себя защиту жизни и здоровья заемщика, получило значительный импульс в развитии. Показательный пример — компания «Сбербанк Страхование жизни», сборы которой за год выросли на 93%, до 8,85 млрд рублей. «Банки приносят более трети от объемов взносов страховщиков, и с учетом роста объемов кредитования это устойчивый тренд — значимость банковского канала продаж для страховщиков растет», — считает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Ольга Захарченко.

В теории страхование жизни и здоровья заемщика не является обязательным. Но на деле такая страховка навязывается при получении кредита, и не только ипотечного, но также автомобильного и потребительского. Отказ от такой страховки невыгоден, так как он влечет увеличение тарифа. «Период охлаждения», то есть срок в две недели, в течение которых можно расторгнуть договор, в залоговом страховании не работает. Так, по данным «Росгосстраха», при заключении ипотечного договора отказы от страхования жизни и здоровья в «период охлаждения» составляют лишь 0,2%. «В большинстве случаев в кредитных договорах прописано одностороннее увеличение ставки по кредиту или возможное расторжение договора кредитования в случае отказа от страховки», — говорит генеральный директор Юрического бюро № 1 Юлия Комбарова.

Эксперты отмечают, что, помимо залогового, развивается сегмент добровольного страхования жизни, в частности — инвестиционное страхование (ИСЖ). Этот ры-

нок получил мощное развитие в 2015 году, когда появилась возможность сделать налоговый вычет со страховых взносов, то есть максимальный возврат до 15,6 тыс. рублей ежегодно. «Для многих агентов страховых компаний и менеджеров банков этот вычет — главный козырь при продаже продукта клиентам, — рассуждает финансовый консультант Андрей Чаплюк. — Другой козырь — обещаемая доходность выше ставок банковского депозита. В целом рынок ИСЖ будет расти, так как эти программы предлагают удачное сочетание защиты капитала и самого человека».

КАСКО КАК В ЕВРОПЕ В 2018 году каско выросло на 1,8 %, или на 400 млн рублей. Эксперты отмечают, что рост произошел благодаря объемам автокредитования и показатели уже вышли на докризисный уровень. Также на эту динамику повлияли рост продаж новых автомобилей и снижение банковских ставок по кредитам. В результате после нескольких лет падения данный сегмент восстановился.

В «Ренессансе» констатируют рост спроса на опцию GAP, которая в стоимости каско составляет 5–10% от цены полиса. GAP — это страхование возмещения разницы между первоначальной стоимостью автомобиля и суммой возмещения по каско в случае его угона или полного уничтожения.

«Проникновение полисов полного каско падает: большинство автолюбителей предпочитает усеченные или франшизные продукты. Такие полисы позволяют сэкономить без потери качества защиты. На текущий момент доля франшизных продуктов в филиале нашей компании превышает 60%», — говорит директор филиала «Ингосстраха» в Петербурге Владимир Храбрых.

Наряду с высокими заградительными тарифами на машины из группы риска, кото-

рые достигают 10% от стоимости машины и более, появились дешевые тарифы, сравнимые с европейскими. Например на машину Volvo XC60 стоимостью 3,5 млн рублей можно купить каско за 1,5–2% от стоимости. Госпожа Захарченко поясняет такой феномен низкой убыточностью премиальных марок. «При хорошей страховой истории у водителей и, в ряде случаев, при франшизе каско с тарифом около 2% может быть прибыльным по ряду моделей. Плюс, конечно, на рынке есть и примеры демпинга», — поясняет она.

В противовес каско сборы по ОСАГО в Петербурге упали на 2,6%, с 14,1 до 13,8 млрд рублей. Страховщики связывают снижение с реформой — появилась возможность на 20% отступать от базовой ставки в большую или меньшую сторону. «Основная причина снижения сборов произошла из-за уменьшения цены для автопарков корпоративных клиентов, кроме такси и каршеринга» — указывает генеральный директор СК «Либерти Страхование» Сергей Ковальчук.

Впрочем, на сегмент ОСАГО страховщики смотрят с оптимизмом, в первую очередь из-за снижения убыточности. Так, натуральное возмещение позволило на 20% снизить число судебных споров. «Натуральные выплаты в ОСАГО нам очень помогают: более 80% клиентов компании по „автогражданке“, на которых по закону распространяется право натурального возмещения, после страхового случая направляются для ремонта автомобилей на станции техобслуживания. Натуральное возмещение убытков принесло в ОСАГО дополнительную сервизную составляющую, которая ранее была доступна лишь по договорам каско», — отмечает директор филиала «Росгосстраха» в Петербурге и Ленобласти Сергей Дудин. → 26