

А.Л. Лазаренко, Н.А. Думнова, Е.В. Булгакова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Уровень развития ипотечного рынка напрямую зависит от уровня развития экономической системы страны и от уровня развития отдельных её элементов. Рынок банковских услуг, фондовый рынок, рынок недвижимости и рынок страхования являются взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами единой ипотечной системы в стране.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, система страхования, ипотечный рынок

Специфика ипотечного кредитования, проявляющаяся в более длительных сроках и больших объемах, по сравнению с другими видами кредитования, и сопутствующие этому риски требуют большого внимания к управлению ими и обуславливают необходимость использования механизмов, стабилизирующих эти риски. Одна из главных ролей в этом процессе принадлежит страхованию.

Ипотечное страхование, позволяющее распределить риски между страхователем и субъектами ипотечного рынка и тем самым повысить надежность системы ипотечного кредитования в целом, уменьшить размер начального взноса при приобретении жилья в кредит, обеспечить доступность ипотечных кредитов для широких слоев населения – достаточно новый страховой продукт, предлагаемый на рынке страховых услуг, так как само ипотечное кредитование для России является новым социально-экономическим институтом, который находится в стадии разработки. Именно поэтому страховые компании, которые начинают работать по ипотечным кредитам, постоянно имеют дело с проблемами, которые обычно возникают на этапе апробации нового проекта.

В настоящее время различными субъектами, заинтересованными в реализации ипотечного страхования в нашей стране (Правительством РФ, коммерческими банками, предоставляющими ипотечные кредиты, страховыми компаниями, страхующими ипотечные риски), предпринимаются различные меры для развития этого вида страхования. Однако недостаточно развитая законодательная база, последствия мирового финансового кризиса 2008-2009 гг., ожидания его «второго витка» не позволяют субъектам ипотечного кредитования использовать механизм страхования в классическом варианте и в полном объеме для повышения доступности ипотечных кредитов со стороны заемщиков.

Уровень развития ипотечного рынка напрямую зависит от уровня развития экономической системы страны и от уровня развития отдельных её элементов. Рынок банковских услуг, фондовый рынок, рынок недвижимости и рынок страхования являются взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами единой ипотечной системы в стране. В свою очередь, рынок ипотечного кредитования также можно рассматривать как необходимый элемент рынка недвижимости, стимул развития страхового рынка и рынка банковских услуг [1].

Говоря о перспективах развития российской модели ипотечного кредитования, следует отметить, что на российском рынке ипотечного кредитования существует ряд направлений, нуждающихся в совершенствовании.

Во-первых, необходимо сократить сроки, предусмотренные на привлечение заемщика, андеррайтинг заемщика и предмета ипотеки. Этого можно достичь путем делегирования определенных этапов ипотечной сделки специализированным организациям, например, ипотечным (кредитным) брокерам.

Тесное взаимодействие кредиторов и страховщиков позволит выстроить отлаженную систему андеррайтинга в интересах всех участников ипотечного рынка.

В настоящее время наибольшее распространение получила схема, при которой ипотечной сделкой с момента привлечения клиента до выдачи государственно зарегистрированной закладной занимается кредитная организация. Это требует существенных затрат труда и времени.

Однако мы полагаем, что только ипотечный (кредитный) брокер должен заниматься подбором наиболее подходящей программы ипотечного кредитования, что позволит снизить издержки и трудовые затраты банка и обеспечить ему проверенного клиента. В функции ипотечного (кредитного) брокера также должна входить отправка соответствующей документации страховой компании для получения ее предварительного решения о страховании всех ипотечных рисков. Что касается заемщика, то он с помощью профессионального консультанта получает наиболее соответствующую программу на более льготных условиях.

Соответственно, необходимо принять нормативные документы, регулирующие деятельность ипотечного (кредитного) брокера и определяющие его функции (вплоть до момента оформления в банке кредитной ипотечной документации).

Во-вторых, необходимо внедрять новые программы ипотечного кредитования в целях обеспечения большей доступности и привлекательности ипотечных кредитов для населения и помощи в решении жилищной проблемы тем, кто не может получить денежные средства по существующим программам. Так, в условиях кризиса и отсутствия доступа к внешним источникам фондирования становится особенно актуальным развитие внутреннего рынка ипотечных облигаций.

В странах с развитым страхованием жизни полис страхования на дожитие служит хорошим обеспечением для ипотечной ссуды для банка. Так, на западе, где ипотека выросла на накопительном страховании жизни, такой полис можно использовать в качестве залога в банке для получения ипотечного кредита. В России же это законодательно запрещено.

В США существует разновидность ипотеки с шаровым платежом, обеспечением которой служит полис страхования жизни («endowmentmortgage»). Шаровая ипотека представляет собой ипотечный кредит, при котором заемщик осуществляет регулярные мелкие платежи (только проценты либо проценты и незначительную часть основной суммы долга), а в конце срока заимствования уплачивает разовую крупную сумму. Основой оплаты основного долга в конце срока страхования служат выплаты по полису страхования жизни.

Такой вариант мог бы быть интересен и российским гражданам. Однако это законодательно не урегулировано, поэтому сегодня банки опасаются шаро-

вой ипотеки и требуют уплаты ипотечного долга равномерными платежами в соответствии с графиком погашения кредита.

Таким образом, полис страхования жизни для заемщика может дать возможность получить ипотечную ссуду, хотя пока только от страховой компании. Ресурсы, сформированные по накопительному страхованию жизни, являются дешевым источником инвестиций в ипотечное жилищное кредитование и могут вывести российских страховщиков на уровень институциональных инвесторов. Законодательное урегулирование использования в качестве залога в банке полиса накопительного страхования жизни при получении ипотечного кредита, по нашему мнению, увеличило бы спрос на данный страховой продукт и на ипотеку в целом.

Во всем мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться.

Одним из наиболее востребованных механизмов ипотечного кредитования в Европе является система «стройсбережений». Подобные механизмы действуют в банковском и небанковском секторах России, в частности, за счет кредитных кооперативов.

В основе ипотечно-накопительной системы лежат принципы общества взаимного жилищного кредита (ОВЖК). До революции 1917 года в российских ОВЖК состояло порядка 11 миллионов семей. В годы советской власти эти принципы плавно переключались в кассы взаимопомощи на предприятиях.

Сущность данного механизма заключается в том, что заемщик вступает в кооператив, оплачивает членский взнос в размере 3% от суммы кредита, но не менее 100 тыс. руб. Затем в течение 10 лет вносит 50% от стоимости приобретаемой недвижимости. При накоплении необходимой суммы пайщик получает кредит на оставшиеся 50% от стоимости жилья, риэлтор кооператива проверяет и оформляет документы на недвижимость (комиссия 4% от стоимости жилья), а заемщик далее в течение 10 лет выплачивает кредит и проценты по ставке 3% годовых.

Интересным может быть китайский опыт инновационного развития рынка доступного жилья. Так, в 1996 г. в Шанхае с целью формирования финансовых средств для создания и распределения жилищного фонда был создан Фонд жилищных сбережений. Система жилищного страхования обязательная, жилищные сбережения принадлежат работающим и могут быть использованы для приобретения жилья, самостоятельного строительства или реконструкции жилищ. С помощью этой системы в стране осуществлялся переход к рыночным отношениям в жилищном секторе. Согласно этой системе все работающие – постоянные жители Шанхая – должны вносить в Фонд жилищных сбережений 5% своей зарплаты, а работодатели – 5% фонда зарплаты предприятия. Кроме того, в 1991 г. был учрежден Шанхайский жилищный комитет, ответственный за систему жилищного страхования, а также являющийся консультантом по жилищной политике.

Деньги из Фонда могут быть получены работником в следующих случа-

ях: приобретение жилья, строительство или реконструкция собственного жилища; выход на пенсию; потеря трудоспособности или прекращение занятости; отъезд из города или эмиграция. Преимущественное право на получение средств предоставляется для приобретения жилья, самостоятельного индивидуального строительства или реконструкции собственного жилища. Предприятиям выделяются займы для строительства доступного жилья. Заявку может подать работник, участвующий в системе Фонда. Претендент должен иметь вклад не менее 10 тысяч юаней на своем счету жилищных сбережений в течение как минимум одного последнего года. Успешный претендент может получить заем в размере максимум пятикратного своего взноса с возвратом в течение 5–15 лет.

Следует отметить, что серьезными проблемами российского страхового рынка, ограничивающими развитие ипотечного страхования в России, являются крайне низкие показатели капитализации и финансовой устойчивости страховых компаний, а также отсутствие у большинства страховых компаний оценки международных рейтинговых агентств. Совмещение различных направлений деятельности по страхованию повышает риски перекрестного субсидирования и в условиях финансовой неустойчивости ведет к повышению вероятности неисполнения обязательств. Невозможность в настоящий момент обособления резервов по ипотечному страхованию от резервов, формируемых страховыми компаниями по другим видам страхования, представляет собой системную угрозу функционирования страхового рынка [2].

Решением указанной проблемы может являться внесение изменений в законодательство в части выделения ипотечного страхования в отдельный вид (по аналогии со страхованием жизни) и установление для компаний по ипотечному страхованию специфических требований, в первую очередь, по обеспечению монотипности услуг и финансовой устойчивости. Указанные правки целесообразно вносить после накопления достаточных статистических данных.

В рамках данного изменения может быть также решен целый ряд проблем, связанных с особенностью формирования резервов по ипотечному страхованию, правилами их размещения, а также бухгалтерским учетом операций страхования.

В основу метода формирования резервов, утвержденного «Правилами формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни», утвержденных Приказом Минфина РФ от 11 июня 2002 г. №51н, положена линейная модель изменения обязательств страховой компании по договору страхования в зависимости от срока действия договора страхования. Данная линейная модель будет адекватно соответствовать действительности в условиях, когда вероятность наступления страхового случая одинакова для любого равного промежутка времени в течение срока действия договора страхования и при этом страховая сумма постоянна в течение всего срока действия договора страхования. Для ипотечного страхования указанные условия не соблюдаются, т.к. вероятность наступления страхового случая зависит от вероятности наступления дефолта заемщика, имеющей неравномерное распределение во времени, и вероятности снижения цен на недвижимость, зависящую от эконо-

мической ситуации, изменяющейся во времени [3].

Страховая сумма также не является фиксированной величиной, т.к. заемщик гасит ипотечный кредит, и коэффициент LGD уменьшается, а вместе с этим снижаются риски банка. Это обстоятельство обуславливает экономическую целесообразность проведения ипотечного страхования на условиях уменьшающейся страховой суммы.

Формируемые с использованием действующих нормативных актов резервы не в полной мере отражают потребности ипотечного страхования и нуждаются в доработке с учетом длительности сроков ипотечного страхования, а также неравномерного распределения во времени вероятности наступления страхового события и её зависимости от циклического развития экономики.

Ипотечное страхование позволяет увеличивать число заемщиков, объемы кредитования, снижение процентных ставок по кредитам благодаря тому, что предоставляет возможность получения ипотечных кредитов заемщикам, не обладающим достаточными накоплениями для оплаты полной суммы первоначального взноса, но при этом имеющим необходимые для погашения кредита стабильные доходы. Поэтому дальнейшее развитие системы ипотечного страхования является важнейшим инструментом повышения доступности ипотечных кредитов.

Список литературы:

1. Логинов, М. П. – Особенности современного финансирования системы ипотечного жилищного кредитования в России [Текст] /М.П. Логинов // Финансовый менеджмент. – 2009. – №2. – С. 93-102.
2. Сахарова, Л.А. Оцениваем региональный ипотечный рынок [Текст] /Л.А. Сахарова // Российское предпринимательство. – 2009. – №5 (2). – С.163-167.
3. Хуснетдинова, Л.М. Ипотечное жилищное кредитование – механизм обеспечения доступным жильем основной массы населения Российской Федерации [Текст] /Л.М. Хуснетдинова // Семейное и жилищное право. – 2010. - №5. – С. 42-44.

Лазаренко Алла Леонидовна

д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: allazarenko@rambler.ru

Думнова Наталья Александровна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: dnataly.76@mail.ru

Булгакова Елена Владимировна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: dnataly.76@mail.ru