

# Из жизни заемщиков



Об ипотеке говорят, пишут, спорят. Она стала частью нашей жизни – в том смысле, что портфели страхования жизни под воздействием ипотеки меняют структуру. Доля премии по «жизни», собираемой в рамках ипотечного кредитования, стала наиболее заметной. Между тем в июне Госдума приняла в первом чтении поправку в ипотечное законодательство, отменяющую обязательное страхование жизни ипотечного заемщика. Существует мнение, что нововведение перекроет страховщикам кислород и лишит замечательного шанса продвинуть страхование жизни в массы. Маркетинговые стратегии страховых компаний вновь подвергаются серьезному испытанию. Хотя, присмотревшись к ситуации, можно обнаружить, что заинтересованность банков в гарантиях, которые дает полис, не исчезнет. А это значит, что качественный андеррайтинг в страховании жизни при ипотеке по-прежнему востребован.

**П**ожалуй, из-за изменения законодательства страховщикам не стоит опасаться сокращения портфеля ипотечного страхования. Причин тому несколько. Во-первых, если по договору страхования жизни заемщика банк выступает страхователем и выгодоприобретателем, страховой взнос учитывается в составе расходов при определении налога на прибыль. Более того, страховая выплата в пользу банка по такому договору не попадает в налогооблагаемый доход. Второй момент – процесс реализации заложенного жилья, сам по себе непростой и затратный, включает, в частности, выселение заемщика, что может здорово пошатнуть едва восстановившиеся позиции банков в глазах клиентов. В-третьих, на создание гарантийного фонда, который должен сбалансировать невозврат кредитов, потребуются дополнительные средства. В борьбе за клиента не каждый намеренно пойдет на повышение ставок в тот момент, когда все ожидают их снижения.

В итоге в случае невозврата кредита по причине смерти или нетрудоспособности договор страхования остается единственным инструмен-

том, позволяющим получить средства довольно быстро и без ущерба для обеих сторон кредитного договора. Вот только большинство потенциальных заемщиков принимают за заполнение анкеты по страхованию жизни, скрипя зубами, и вовсе не одобряют «лишних» походов к врачам. К этому добавляется давление со стороны отделов продаж – конкуренция! – и требования банка по ускорению и упрощению процедуры выдачи кредита. Таким образом, обстоятельства вынуждают страховщиков сокращать объем требуемой информации.

Между тем страхование жизни заемщиков – это все-таки страхование жизни с присущими именно этому виду страхования особенностями. Полис в большинстве случаев долгосрочный – его длительность совпадает с периодом действия кредитного договора. Андеррайтинг проводится только один раз – в начале действия полиса, потому и настолько важен.

При рассмотрении риска нам нужна и медицинская история заявителя и его семьи, и текущее состояние его здоровья вместе с привычками, которые медики считают вредными, чем он занимает-

ся, увлекается, где живет и путешествует. В ряде случаев может потребоваться общий медицинский осмотр у терапевта с комплексными анализами. Стремительно растущие вместе с ценами на недвижимость страховые суммы требуют более тщательного андеррайтинга, в том числе и финансового – нам необходимо убедиться, что у заемщика достаточно средств для погашения кредита.

## Западная лаконичность

На Западе практика страхования заемщиков имеет куда более длительную историю, нежели в России, и часто сводится к применению сокращенной формы заявления на страхование. Такой подход возможен по следующей причине: полис приобретается исключительно с целью покрытия займа, и страховому андеррайтингу предшествует банковский, поэтому заемщиков принято считать более благоприятной категорией застрахованных, чем, например, физлиц «с улицы».

Исходя из этого, а также для того, чтобы возможно большее количество полисов подписывалось без задержки, многие страховщики

в ответ на рыночную конкуренцию доводят число вопросов в анкете до абсолютного минимума. Сокращение заявления на страхование обычно не касается разделов, относящихся к профессии, месту проживания, путешествиям, опасным хобби, личной и семейной истории. Медицинская же часть анкеты сводится к двум основным вопросам:

– «обращались ли Вы (или рекомендовали ли Вам обратиться) за любым лечением, анализами, оперативным вмешательством в медицинское учреждение в течение последних двух лет? Если да, предоставьте более подробную информацию»

– «делали ли Вы анализ на ВИЧ или гепатит В или С или любые другие заболевания, передающиеся половым путем? Был ли результат анализа положительным?»

Очевидно, что значительную роль здесь играют письменные заявления застрахованного. Стоимость мероприятия для страховой компании минимальна. Вместе с тем любое заявление о состоянии здоровья может повлечь за собой уточняющие вопросы или даже медицинский осмотр. Бывает, что при прохождении медицинского освидетельствования обнаруживается существенный факт, скрытый заявителем. В этом случае ему направляется уже не сокращенная, а полная анкета, она заполняется надлежащим образом и в дальнейшем используется в обычном порядке. Если же всплывшее обстоятельство вновь не отражается в анкете, страховщик может увеличить премию для покрытия дополнительного риска.

Предполагается, что страховая компания избежит выплаты в случае сокрытия заявителем информации при подписании полиса. Чтобы обрести такую возможность, там, где применяются сокращенные заявления на страхование, принято подписывать более длинную декларацию о достоверности предоставленных сведений. Более того, в полисе специально оговаривается, что он может быть исполь-

зован исключительно в качестве гарантии возврата ипотечного кредита, взятого на приобретение основного жилья заявителя. Страховая сумма по полису не превышает текущего размера займа.

Все эти действия призваны минимизировать риски страховой компании. Однако в применении сокращенных анкет есть существенное ограничение. Они допустимы в тех случаях, когда заявитель младше определенного возраста (обычно – пятьдесят лет) и страховая сумма не превышает определенной величины (например, 200 тыс. долл.). При иных обстоятельствах требуется заполнение полного опросного листа. Помимо этого, с согласия заявителя страховая компания может, например, вступить в переписку с лечащим врачом и получить за небольшую плату –

увы, ниже, чем в европейских государствах, логично рассматривать в качестве «пограничного» возраста 40–45 лет. Страховая сумма, с которой возникает пристальное внимание к заемщику, у нас попадает в диапазон 100–120 тыс. долларов, как перестраховочная компания мы видим риски, начинающиеся примерно с этих сумм. И если в 2000 году перестраховочный портфель по «жизни» при ипотеке формировали единичные факультативы, то в 2006 году уже возрастает число облигаторных договоров.

Факультативные договоры заключаются на год с последующим возобновлением. Удержание страховщика остается постоянным, а доля в перестрахование снижается вместе со страховой суммой. В какой-то момент весь риск остается на собственном удержании, которое

## Страховым компаниям при сотрудничестве с банками дополнительная емкость требуется все чаще.

меньшую, нежели стоимость осмотра – данные из медицинской карты. Вот так на Западе формируется система страхования заемщиков, которая позволяет при возможном минимуме информации от клиента и заметном снижении затрат назначить адекватный риску тариф.

### Здесь и сейчас

Нам не впервые предоставляется возможность адаптировать западный опыт и практику к недавно возникшему и, надо сказать, весьма перспективному, направлению. Особенно ценной идеей мне представляется индивидуальный подход к людям разного возраста и с разным объемом обязательств. В такой ситуации гораздо легче объяснять заемщикам, почему от них требуются дополнительные действия. Памятуя о том, что продолжительность жизни в России,

к тому же с каждым годом растет. В целом для портфеля заемщиков характерно перестрахование меньших сумм, чем в страховании других видов, – убыток часто полный, а убыточность не всегда предсказуема.

Непропорциональное перестрахование здесь непопулярно, поскольку оно не вполне соотносится с долгосрочным характером полисов. При пропорциональном механизме ситуация более симметрична, и эксцедент сумм наилучшим образом вписывается в профиль риска. Риск катастрофических событий пока не столь велик. Хотя при лавинообразном росте портфеля возможна так называемая скрытая кумуляция. Она происходит за счет цепочки «заемщики – одна страховая компания – один банк – одно агентство по продаже недвижимости – один объект (например, новостройка) – группа заемщиков-соседей». ■