

УДК 336.64.368
ББК 65.271.11-93

Т.О. Юдина

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И БАНКОВ В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Посвящена экономическим отношениям, складывающимся между банками и страховыми компаниями в процессе реализации схем ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Рассмотрены сущность, виды и особенности жилищной ипотеки. Исследованы особенности жилищного ипотечного кредитования. Предложены меры по интеграции страховых компаний и банков в процесс ипотечного жилищного кредитования. Разработаны схемы взаимодействия банков и страховых компаний в процессе ипотечного жилищного кредитования в послекризисный период.

Ключевые слова: взаимодействие страховых организаций и банков, ипотечное кредитование, схемы взаимодействия, жилищная ипотека.

T.O. Yudina

PROSPECTS OF COOPERATION BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND BANKS IN THE SPHERE OF RESIDENTIAL MORTGAGE

The article deals with economic relations between banks and insurance companies in the process of implementing residential mortgage schemes in the Russian Federation. The author studies the essence, kinds and features of residential mortgage, as well as its peculiarities. The author suggests some measures aimed at integrating insurance companies and banks into the process of residential mortgaging, and works out patterns of interaction between banks and insurance companies in the process of residential mortgaging in post-crisis period.

Keywords: interaction between insurance companies and banks, mortgage credit, patterns of interaction, residential mortgage.

Динамика рынка ипотечного страхования напрямую зависит от ситуации на рынке ипотечного кредитования. В 2008 г. в связи с мировым финансовым кризисом и возникновением проблем с ликвидностью в национальном банковском секторе многие российские банки приостановили выдачу ипотечных кредитов [4]. В результате темпы роста взносов в ипотечном страховании существенно замедлились. Данные таблицы показывают положительную динамику объемов кредитов, предоставленных физическим лицам для решения жилищной проблемы до 1 января 2009 г.

Деловой тандем «банк-страховщик» позволяет модифицировать банковские продукты в сторону большей гибкости относительно уровня принимаемого банком риска, создавать новые виды страхования, ориентированные на страхование рисков экономического характера, создавать факторы, определяющие спрос на банковские продукты и услуги страхования [5]. Возможно осуществление взаимного консалтинга между страховой компанией и банком.

Процесс интеграции банков и страховых компаний можно представить в виде трех этапов. Начальная стадия сотрудничества — предостав-

ление услуг страхования клиентам банка на основе обособленных договоров, страхование рисков самого банка и размещение на банковских расчетных и депозитных счетах средств резервов страховой компании. Такая модель сотрудничества может принять форму агентских отношений, предполагающую подписание соглашения о распространении страховых услуг через агентскую сеть банка. На следующем этапе отношения контрагентов входят в фазу кооперации, цель которой — образование договорного альянса для сотрудничества во всех областях. На этой стадии становится возможным создание общего продукта и продвижение его через совместные каналы продаж. Дальнейшее сотрудничество может перерасти в полное слияние банка и страховой компании или же поглощение одного другим и появление финансового супермаркета — наивысшей ступени интеграции банка и страховой компании. Пока примеров в России немного, самый известный — «Уралсиб».

Сведения о кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам на покупку и строительство жилья на 1 января, млрд р.

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	1 августа 2010 г.
1. Объем предоставленных кредитов на покупку жилья	248,4	524,0	653,7	170,3	181,9
2. Объем задолженности по предоставленным кредитам на покупку жилья	239,4	579,4	1 017,9	966,8	1 005,2
3. Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов	179,6	438,1	560,7	143,0	157,6
4. Объем задолженности по предоставленным ипотечным кредитам	144,8	446,3	838,9	812,7	856,2
5. Общий объем предоставленных кредитов (1 + 3)	428,0	962,1	1 214,4	313,3	339,5
6. Общий объем задолженности по предоставленным кредитам (2 + 4)	384,2	10 25,7	1 856,8	1 779,5	1 861,4

Источники: [2; 3].

Банком устанавливается закрытый перечень страховых компаний, которые отбираются им для сотрудничества. Банк-кредитор возлагает на заемщика обязанность застраховать риски только в указанных банком и аккредитованных при нем страховых компаниях [8]. Что является сдерживающим фактором для развития ипотечного кредитования и как следствие ипотечного страхования.

Российские страховые компании, работающие на рынке ипотечного страхования, предлагают банкам-партнерам в качестве инструментов снижения кредитного риска специальные программы комплексного ипотечного страхования заемщиков и заложенного имущества, а также страхование предпринимательских рисков банков по незастрахованным заемщиками кредитам [7]. В зависимости от типа ипотечного кредита эти программы КИС могут включать в себя до трех видов страхования — имущественное, личное, титульное [6].

Заемщик вправе выбрать либо вариант кредитования, предусматривающий страхование только риска утраты и повреждения предмета залога, либо вариант кредитования, предусматривающий личное, имущественное и титульное страхование. Заемщику могут быть предложены дополнительные к типовому покрытию страховые услуги (рис.) [1].

В числе продуктов, связанных с ипотечным страхованием, стоит отметить перспективу страхования от несчастных случаев и страхование

жизни. Долгосрочное страхование жизни обладает двумя основополагающими для сотрудничества качествами — это массовость и первоклассный инвестиционный ресурс. Для распространения договоров страхования жизни требуется минимум исходных данных для оценки риска, и эту функцию страховщик может доверить сотруднику банка.



Типы взаимодействия страховых компаний и банков по поводу ипотечной деятельности

В перспективе страховые компании, занимающиеся накопительным страхованием жизни, могут предложить своим страхователям несколько схем взаимоотношений. В одной из которых, страхователь заключает договор накопительного страхования жизни в целях накопления средств для покупки квартиры или дома. Страховая компания, решившая заниматься таким бизнесом, может заключить договор о долевом финансировании объектов недвижимости и обеспечить своему страхователю более низкую стоимость метра жилья [6]. Клиент платит первый взнос и принимает на себя обязательства в течение пяти лет вносить средства. Как только на счете гражданина накапливается сумма, соизмеримая с 30% стоимости квартиры, он может стать участником программы ипотечного кредитования.

В другой схеме накопительное страхование жизни может быть использовано как инструмент накопления капитала для погашения ипотечного кредита. Данная схема широко применяется за рубежом при так называемой «шаровой» ипотеке, т.е. ипотечном кредите, при котором заемщик осуществляет регулярные мелкие платежи, а в конце срока заимствования уплачивает разовую крупную сумму. Основой оплаты основного долга в конце срока страхования служат выплаты по полису страхования жизни [9].

Страховщик также может предложить своему клиенту доходные полисы, которые позволяют страхователю участвовать в распределении прибылей страховой компании. Данные полисы могли бы быть использованы как обеспечение при ипотеке. Заем в любом случае будет погашен, а бонусы представляют дополнительный сберегательный элемент для заем-

щика. Данные продукты могли бы пользоваться спросом у населения при снижении высоких процентных ставок на рынке жилищных кредитов.

При помощи такого совмещения страховых и банковских продуктов достигается развитие долгосрочного страхования жизни, позволяющего в перспективе вывести страховщиков на уровень инвесторов российской экономики. Однако, применение данных схем требует изменения законодательной базы, регулирующей взаимоотношения между всеми участниками ипотечного жилищного кредитования.

Список использованной литературы

1. Афонина А.В. Все об ипотеке: получение и возврат кредита / А.В. Афонина. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2008. — 158 с.
2. Бюллетень банковской статистики. — 2007–2009. — № 1–12.
3. Бюллетень банковской статистики. — 2010. — № 1–8.
4. Зайнуллина С.Р. Причины, препятствующие развитию ипотечного жилищного кредитования в России / С.Р. Зайнуллина // Банковское право. — 2008. — № 2. — С. 42–44.
5. Комардина О. Банковское страхование: синергия — это рост на 80% / О. Комардина, П. Салиев; рейтинговое агентство «Эксперт РА» // Банковское обозрение. — 2008. — № 4. — С. 58–67.
6. Комлева Н. Что «варится в котле ипотечного страхования»? / Н. Комлева, А. Малолетнев // Атлас страхования. — 2008. — № 10.
7. Об ипотеке: федер. закон от 30 дек. 2004 г. № 216-ФЗ (ред. от 17 июля 2009 г.) [Электронный ресурс]. — Доступ из справ.правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Пономарев В. О ситуации на ипотечном рынке / В. Пономарев // Атлас страхования. — 2008. — № 10.
9. Цыганов А.А. Ипотека и страхование. / А. Цыганов // Риэлт-экспресс: Столичная недвижимость. — 2010. — № 48.

Referenses

1. Afonina A.V. Vse ob ipoteke: poluchenie i vozvrat kredita / A.V. Afonina. — 3-e izd. — M.: Omega-L, 2008. — 158 s.
2. Byulleten' bankovskoi statistiki. — 2007–2009. — № 1–12.
3. Byulleten' bankovskoi statistiki. — 2010. — № 1–8.
4. Zainullina S.R. Prichiny, prepyatstvuyushchie razvitiyu ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniya v Rossii / S.R. Zainullina // Bankovskoe pravo. — 2008. — № 2. — S. 42–44.
5. Komardina O. Bankovskoe strakhovanie: sinergiya — eto rost na 80% / O. Komardina, P. Saliev; reitingovoe agentstvo «Ekspert RA» // Bankovskoe obozrenie. — 2008. — № 4. — S. 58–67.
6. Komleva N. Chto «varitsya v kotle ipotechnogo strakhovaniya»? / N. Komleva, A. Maloletnev // Atlas strakhovaniya. — 2008. — № 10.
7. Ob ipoteke: feder. zakon ot 30 Dec. 2004 g. № 216-FZ (red. ot 17 July 2009 g.) [Elektronnyi resurs]. — Dostup iz sprav.pravovoi sistemy «Konsul'tantPlyus».
8. Ponomarev V. O situatsii na ipotechnom rynke / V. Ponomarev // Atlas strakhovaniya. — 2008. — № 10.
9. Tsyganov A.A. Ipoteka i strakhovanie. / A. Tsyganov // Rielt-ekspress: Stolichnaya nedvizhimost'. — 2010. — № 48.

Информация об авторе

Юдина Татьяна Олеговна — студент, финансовый факультет, кафедра страхования, Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск, e-mail: udina1989@yandex.ru.

Author

Yudina Tatyana Olegovna — student, Dep-t of Finance, Chair of Insurance, Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk, e-mail: udina1989@yandex.ru.