А.Ю. **Марченко**, асп.

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В статті досліджуються страхові продукти щодо страхування життя позичальників іпотечних кредитів в Україні. Проведено аналіз надання даних продуктів вітчизняними комерційними банками та страховими компаніями. Автором зазначені проблеми та перспективи розвитку даного виду страхування.

The author of the article researches insurance products in the market of mortgages borrowers' life-insurance in Ukraine. The author investigations of grant of these products by domestic commercial banks and insurance companies and marks problems and prospects of development of this type of insurance.

Успішний розвиток іпотеки пов'язаний з високим ступенем захищеності від ризиків, властивих даному виду кредитуванню. Як показують кризові події на світовому іпотечному ринку, зневага на якомусь етапі навіть окремими можливостями управління такими ризиками може обернутися серйозними наслідками, особливо це стосується ризиків непогашення кредитів позичальниками. Прагнення до управління такими ризиками приводить до тісної співпраці комерційних банків і страхових компаній.

Метою статті є дослідження ринку страхування життя позичальників іпотечних кредитів та визначення основних проблем та перспектив його розвитку в Україні.

При іпотеці застосовуються декілька видів страхування. Страхування застави на випадок його пошкодження або повного знищення є обов'язковим за законом України «Про іпотеку». Іноді від позичальника вимагають укладати договори із страховиками і на інші види страхування. Як правило, під вищезазначеними видами вказуються добровільні види страхування:

- ризик втрати життя або працездатності;
- ризик втрати права власності на квартиру (титулу);
- ризик завдання збитку майну, що не увійшло до обов'язкового страхування.

Рідше при іпотечному кредитуванні зустрічаються більш екзотичні для нас види страхування: наприклад, страхування первинного внеску.

Оскільки іпотечні договори в основному є довгостроковими, то певним захистом в непередбачених ситуаціях, пов'язаних з втратою життя позичальника або його можливості ефективно працювати, є страхування життя на термін, не менший терміну дії іпотеки.

Страхування життя позичальника іпотечних кредитів є важливим як для банка, так і для самого позичальника та членів його родини, оскільки є певним захистом у непередбачуваних ситуаціях. Банк уникає процедури звернення стягнення застави, а позичальник може бути упевнений, що у разі втрати працездатності або смерті страхова компанія повністю погасить його борг, а нерухомість перейде у власність до родичів.

Страхування життя, здоров'я від нещасних випадків при іпотечному кредитуванні є добровільним. При цьому страхування життя відноситься до виняткової сфери діяльності компаній по страхуванню життя, а страхування від нещасних випадків - своєрідний захід на чуже «поле» компаній, які займаються іншими, відмінними від страхування життя, видами

страхування - ризиковими компаніями. Хоча останнім часом і страховики життя в гонитві за клієнтами «грішать», пропонуючи «короткі» продукти по страхуванню «здоров'я». До недавнього часу страхуванням здоров'я займалися виключно ризикові страхові компанії. Закон України «Про страхування» не встановлює прямої заборони на подібну діяльність страховиків [1].

Результати проведеного Проектом USAID аналізу іпотечних продуктів свідчать, що з 20-ти найбільших банків, які займають частку на ринку в 90%, тільки 7 пропонують страхування життя позичальника (частка на ринку 23%).

7 банків на момент дослідження не вимагали взагалі ніякого іншого страхування, окрім обов'язкового страхування закладеного майна. Їх частка складає близько 25% ринку. При цьому враховувалися навіть випадки, де добровільне страхування пропонувалося або опційно, або залежно від яких-небудь чинників (вік позичальника, вибір страхової компанії і т.п.). Слід також мати на увазі, що якась частина банків працює з пов'язаними з ними страховими компаніями, або ж нав'язує послуги окремих страхових компаній, використовуючи в т.ч. методи акредитації страхових компаній. Мають місце необґрунтованість тарифів, комісійних платежів, вимога розміщення страховою компанією довгострокового депозиту в банку, тощо. Обмеження конкуренції, прихований перерозподіл грошових потоків між банком і страховою компанією, простій демпінг для захоплення максимальної частки ринку неминуче приводить до накопичення диспропорцій і посилення довгострокових ризиків кредиторів.

Сьогодні часто страхування життя замінюється страхуванням від нещасного випадку, покриття якого мале, тоді як перше дає більші гарантії захисту. За даними страхових компаній, в основному, страхові випадки пов'язані із втратою життя позичальника, настають від хвороб, а лише 15% - від нещасних випадків. Наприклад, страхова компанія "Фортіс Україна" в 2006 -2007 роках виплачувала щорічно 2 млн. грн. на погашення кредитів, а у поточному році вже сплатила 3 млн. грн., з них 2 млн. грн. за двома випадками втрати життя позичальника [2].

За словами представника Страхової компанії «Cardif BNP Paribas» О. Романенка, проведені компанією, яка працює в 42 країнах, дослідження говорять, що позичальники при втраті доходу, як правило, не можуть понад 6 місяців сплачувати кредит за рахунок заощаджень. І, навіть, в скандинавських країнах, де високі соціальні гарантії, позичальники вважають за необхідне страхувати життя. Банки співпрацюють зі страховими компаніями за колективними договорами і працівники банку здійснюють страхування в банку. На думку О.Романенка, на практиці банк може продавати продукти лише 1-2 страхових компаній.

Аналіз доступної при дослідженні інформації від 8 компаній по страхуванню життя («лайфових»), рекомендованих банками, дозволив швидко отримати відповідь на питання, чому страхування життя використовується не всіма банками. Проблема - у величині тарифів. Хоча різниця від компанії до компанії велика і багато в чому залежить від віку і стану здоров'я позичальника, але загальний рівень цифр очевидний. Страхування від нещасного випадку обходиться позичальникові в 0,2 – 0,5% від суми кредиту (максимум 0,8%), а страхування життя від 0,4 - 0,6% і до 1,7% [3]. В умовах, коли метою є швидке нарощування активів і збільшення частки ринку, нижча ціна є вирішальним аргументом.

Але бесіди і збір інформації безпосередньо в самих точках продажів банків і страхових компаній примушують засумніватися в простоті і точності цього висновку.

Цікавим виявився той факт, що в 3 відділеннях різних банків, що пропонують «страхування життя», співробітники не змогли пояснити, який же, власне, продукт пропонується – «лайфовий» або ризиковий, не розуміючи відмінності між ними. І лише в одному банку - з тих, що всіх пропонують лайфове страхування – на пропозицію використовувати замість звичайного страхування життю позичальника один з варіантів накопичувального страхування життя на користь банку сказали, що пробували це пропонувати головному банку, але дістали відмову. Ще в одному відділенні банку співробітник погодився уточнити відповідь на це питання у вищестоящого органу: відповідь була негативною.

При цьому в страхових компаніях з розумінням відносилися до можливості використовувати накопичувальні інструменти для страхування при іпотечному кредитуванні і пропонували готові продукти. Але клієнт – потенційний позичальник – винен був сам домовлятися про це з банком.

Висновок очевидний: така опція – інструмент накопичувального страхування життя – в банках навіть не пропонується (або не контролюється, що, по суті, одне і те ж) підрозділам, що безпосередньо займаються продажем продуктів – іпотечним кредитуванням. Причини очевидно, ті ж, що заважають розвитку bancassurance в цілому. Кінець кінцем, основною причиною можна було б назвати недостатній рівень розвитку ринку, який поки що активно не вимагає такої послуги.

На сьогодні в цьому секторі є і інші проблеми, зокрема, недосконале законодавство, низький рівень стандартизації іпотечних продуктів. Розвитку сприяли б наявність довгих грошей, віднесення страхових премій банками на витрати, наявність вторинного ринку, кредитні історії, звітність, однак банки неохоче діляться інформацією зі страховими компаніями.

За даними УНІА в І кварталі лише 37,5% іпотечних кредитів надано на купівлю житла на вторинному ринку; 57,1% - споживчі кредити під заставу існуючої нерухомості; 2,3% - кредити на будівництво котеджів під заставу незавершеного будівництва; 1,7% - на купівлю земельних ділянок, 1,5% - позики на комерційну діяльність під заставу житла [4].

Порівнюючи останні дані Держфінпослуг про розвиток страхового ринку, можна зробити висновок про вищі темпи зростання страхування життя. Зрозуміло, що в значній частині зростання страхування життя зобов'язане зростанню банківського кредитування, яке супроводжується страхуванням. Побічно висновок про частку такого способу страхування можна зробити, розглядаючи структуру укладених договорів страхування життя.

По видах страхування життя пріоритети розподілені таким чином: договори страхування довічної пенсії, страхування ризику інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду уклали 75 987 чоловік, зокрема в 2007 році – 72 345. Договори страхування, що передбачають досягнення страховою особою визначеного договором пенсійного віку, уклали 43 014 чоловік, з них в 2007 році – 3 694. Договори страхування життя тільки на випадок смерті уклали 329 698 чоловік, з них минулого року – 109 928 (за даними Ліги страхових організацій)[5].

Кажучи про іпотечний ринок, необхідно мати на увазі, що гострий дефіцит грошових ресурсів восени 2008 року вже примусив банки масово підвищити вартість іпотечних кредитів і навіть переглянути графіки видачі довгострокових кредитів. У цьому ж напрямі діяли і нові вимоги до резервування і розрахунку нормативів комерційних банків. Багато

кредиторів останнім часом згодні кредитувати позичальників тільки з бездоганними кредитними показниками, одночасно підвищуючи вимоги до їх платоспроможності. Рівень, на якому стабілізуються процентні ставки, передбачити важко, оскільки неможливо передбачити подальший розвиток внутрішніх інфляційних процесів і міжнародної іпотечної та фінансової кризи.

Таким чином, якщо говорити про розширення використання страхування життя при іпотечному кредитуванні, можна зробити наступні висновки. З одного боку:

- тарифи страхування життя позичальника значно вищі за тарифи ризикового страхування; при цьому тарифи накопичувального страхування ще вищі;

- в умовах конкурентної боротьби за нарощування активів і частку ринку, які в сьогоднішніх умовах є фактично основною складовою при оцінці вартості банку, банки прагнуть здешевити свої іпотечні продукти за рахунок відмови від дорогих для українського ринку видів страхування позичальника;

- у свою чергу, позичальники унаслідок ще молодого іпотечного ринку, низького рівня доходів і високих цін на житло не зацікавлені в збільшенні витрат, оскільки це безпосередньо відбивається на сумі кредиту, який вони можуть узяти і обслуговувати;

- висока інфляція, недолік фінансових інструментів для інвестування і нерозвиненість ринку страхування (фактично відсутнє банківське страхування) не дозволяють страховим компаніям забезпечувати конкурентні доходи по накопичувальних продуктах страхування життя;

- банківське страхування на цьому етапі розвитку ринку поки менш рентабельно, чим інші банківські операції, що гальмує використання, пропозицію і рекламу банками нових страхових продуктів.

Але також є і перспективи розвитку даного виду страхування на іпотечному ринку:

- банківські канали продажів є менш витратними для страхових компаній, чим інші;

- гостра необхідність приборкання інфляційних процесів і поліпшення якості кредитних портфелів, ситуації з ліквідністю і в цілому управління ризиками в банках створює умови для активного застосування цього фінансового інструменту.

Література:

1. Юрченко Ю. Страхование в ипотеке, как один из механизмов управления рисками // www.usaid.com
2. http://agent.ua/review/?shownews=16642
3. www.prostobank.ua
4. www.unia.com.ua
5. www.uainsur.com/ua/insurance_market_analysis/lifeins