

ЭКОНОМИКА СТРАХОВАНИЯ

УДК 368.19

ББК 65.05

Ч 496

«Северо-Кавказская Академия Государственной Службы» СКАГС

Черных Анастасия Александровнаe-mail: anastasia.chernykh@yahoo.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА В РФ

Потребность в страховой защите имущественных интересов заемщиков возрастает по мере развитие кредитного рынка. Наблюдаемое оживление на кредитном рынке отразилось и на рынке залогового страхования. В статье рассмотрены основные тенденции, направления, а также актуальные проблемы развития рынка страхования залогового имущества в посткризисной экономике РФ.

Chernykh A.A.e-mail: anastasia.chernykh@yahoo.com

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF INSURANCE OF MORTGAGING PROPERTY IN THE RUSSIAN FEDERATION

The requirement for insurance protection of property interests of borrowers increases with the development of the credit market. The observed recovery in the credit market was reflected in the market of mortgage insurance. The article considers the key trends, directions and actual problems of the development of the market of insurance of mortgaging property in the postcrisis economy of the Russian Federation.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страхование залогового имущества, залоговое страхование.

Keywords: insurance, the insurance market, insurance of mortgaging property, mortgage insurance.

Институт страхования является неотъемлемой частью современной экономики. В рыночной экономике страхование играет важную и многоплановую роль. С одной стороны, оно служит инструментом снижения и предупреждения неблагоприятных событий, например, путем выдачи рекомендаций будущему страхователю по вопросам улучшения рискосаженности объектов, которые он предполагает застраховать, на этапе предстраховой экспертизы, или же путем формирования, а впоследствии и использования средств резервов предупредительных мероприятий, направленных на минимизацию и предотвращение будущих страховых случаев и их последствий. С другой стороны, страхование, безусловно, является источником восстановления нарушенных имущественных интересов страхователей (выгодоприобретателей) при наступлении страховых случаев путем осуществления страховых выплат.

Используя механизмы защиты имущественных интересов, которые предлагает страхование, экономические субъекты могут повысить свою собственную рискосаженность при минимизации затраченных на это средств.

Кредитные учреждения, осуществляя свою коммерческую деятельность, в том числе по выдаче кредитов населению и юридическим лицам, безусловно заинтересованы в надежности подобного размещения средств и их возвратности. Именно поэтому, банки все чаще прибегают к такому средству обеспечения обязательств как залог. Предметом залога в современных условиях может служить любое имущество, начиная от зданий и земли и заканчивая товарно-материальными ценностями, им же могут служить даже имущественные права.

Группы имущества, которое может быть предметом залога, а также сам заемщик по кредитному договору могут быть подвержены самым разным рискам. Это риски, связанные с утратой или повреждением имущества, а также риски наступления неблагоприятных событий в жизни должника, такие как наступление несчастного случая, инвалидности или даже смерть. Реализация данных рисков напрямую влияет на возможность и желание заемщика выполнять свои обязательства по кредитному договору. А, соответственно, есть прямая заинтересованность банков в минимизации подобных рисков. Механизмом, имеющим все возможности по минимизации рисков, связанных с заложенным по кредитному договору имуществом, а также рисков, связанных с жизнью и здоровьем заемщика, является страхование.

Именно поэтому, потребность в страховой защите имущественных интересов заемщиков возрастает по мере развития кредитного рынка. Ведь именно современная система страховой защиты дает и банку, и должнику возможность быть уверенным в завтрашнем дне, даже если произойдут неблагоприятные события.

В настоящее время в условиях риска неисполнения договорных обязательств, ненадежности и часто просто недобросовестности контрагентов все большее развитие получают разнообразные способы обеспечения исполнения обязательств.

Одним из способов обеспечения обязательств, предусмотренных действующим гражданским законодательством, является залог. Регулируются залоговые правоотношения Гражданским кодексом Российской Федерации, а также специальными законами, таким как Закон Российской Федерации "О залоге" от 29.05.1992 г. № 2872 – 1, а также Федеральным Законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ.

Сущность залога заключается в том, что кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, предусмотренными законом (согласно п. 1 ст. 334 ГК РФ) [1].

В современных условиях экономического развития Российской Федерации залог, как механизм обеспечения обязательств, приобретает все большее значение. Чаще всего к такому механизму прибегают банки и прочие небанковские кредитные учреждения, которые занимаются кредитованием физических, юридических лиц, субъектов малого, среднего и крупного бизнеса, а также ипотечным кредитованием. Соответственно в условиях реальной рискованной ситуации кредитные учреждения стремятся выстроить такую систему управления собственными рисками, которая была бы надежной и максимально обеспечивала финансовую устойчивость. В настоящее время ситуация на кредитном рынке складывается таким образом, что даже при условии кредитования под залог имущества, кредитные учреждения сталкиваются с невозможностью обращения взыскания на предмет залога в связи с рядом обстоятельств. Для того, чтобы снизить риск наступления таких

неблагоприятных обстоятельств (событий), а, соответственно, свой собственный кредитный риск, банк может использовать такой способ управления рисками, как страхование. Страхование является одним из методов управления рисками кредитной деятельности, позволяющим распределить риски между страховщиками и субъектами кредитного рынка, повысить надежность системы кредитования. Качество организации банком страхования залогового имущества не только позволяет снизить кредитный риск организации, но и является элементом его конкурентоспособности на рынке потребительского кредитования [2].

Существует несколько видов страхования, помогающих гарантировать возврат выданных банком кредитов. Такими видами, в частности, являются, страхование имущества (движимого и недвижимого), предоставленного банку в качестве обеспечения возврата выданного кредита (страхование залога), и страхование жизни и здоровья заемщика.

Систему страхования залогового имущества в целом можно представить следующим образом:

1. Комплексное страхование защиты от рисков в сфере ипотечного жилищного кредитования, включающее в себя страхование самого недвижимого имущества, страхование титула и страхование жизни и здоровья заемщика;
2. Страхование иного залогового имущества юридических и физических лиц (например, страхование транспорта, зданий, сооружений, оборудования, товарно-материальных ценностей и т.д.);
3. Так называемое «околозалоговое» страхование, применяемое в качестве дополнительной гарантии возвратности кредитных средств при страховании залога (например, страхование жизни и здоровья заемщика).

Прошло уже значительное время с момента принятия Банком России решения об отмене требования об обязательном страховании залога, принятого в качестве обеспечения ссуды. Поправки, которые были внесены в Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» изменили требования к банкам в части страхования залогов; если раньше предусматривалось обязательное страхование предметов залога, то внесенные поправки обозначили, что наличие или отсутствие в договоре условия страхования предмета залога, принятого в качестве обеспечения ссуды, может рассматриваться только как дополнительный фактор при оценке качества обеспечения по ссуде. Тогда эксперты предполагали, что, с одной стороны, эти изменения смогут положительно сказаться на отношениях банков с благополучными заемщиками, по кредитам которых риски минимальны без страховки. С другой стороны, эти изменения могли привести к ухудшению кредитного портфеля тех банков, которые решили бы воспользоваться возможностью обойтись без страхования для максимального числа клиентов. Существующая ситуация показывает, что требования банков к кредитозаемщикам в области страхования не изменились и данный сектор по-прежнему относится к так называемому вмененному или условно-обязательному страхованию.

Данное утверждение подтверждают показатели рынка. Так, рост совокупных страховых премий в первом полугодии 2010 года, как отмечают страховщики, скорее был техническим, так как он в основном происходил за счет обязательного, вмененного и элтивного страхования, к которому и относится, в том числе, страхование залогового имущества и сопутствующих рисков. Сотрудничество банков и страховщиков и в 2010 году сводится преимущественно к вмененному страхованию при выдаче кредитов. А это как раз страхование предмета ипотеки, страхование залогового имущества физических и юридических лиц, а также «околозалоговое» страхование, включаемое в комплексное покрытие. До западных аналогов взаимодействия банков и страховщиков российский рынок еще не дорос, но позитивные предпосылки в этом направлении прослеживаются — возможность предоставить клиенту комплексный продукт, в том числе при необходимости застраховать имущество, являющееся залогом, все чаще становится ключевым аргументом в пользу более тесной интеграции.

Как видно из таблицы 1, по итогам 2010г. на кредитном рынке наблюдается оживление.

Темпы прироста показателей банковского сектора (в % за период)[3]. Таблица 1

Дата	Кредиты, предоставленные физическим лицам		Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям	
	за месяц	за 12 месяцев, предшествующих отчётной дате	за месяц	за 12 месяцев, предшествующих отчётной дате
1.01.09	-0,9	35,2	1,2	34,3
1.02.09	0,5	34,0	6,9	37,9
1.03.09	-1,6	28,4	-0,4	34,7
1.04.09	-2,5	21,0	-1,5	27,9
1.05.09	-1,6	14,0	0,5	24,5
1.06.09	-1,9	7,9	-1,5	19,7
1.07.09	-1,1	3,0	-1,2	15,3
1.08.09	-0,4	-1,5	-0,2	12,0
1.09.09	-0,6	-5,9	0,0	8,4
1.10.09	-1,1	-9,9	-0,7	5,7
1.11.09	-0,7	-12,0	-0,5	3,2
1.12.09	-0,2	-11,6	0,3	2,8
1.01.10	-0,3	-11	-1,2	0,3
1.02.10	-0,8	-12,2	-0,3	-6,5
1.03.10	-0,6	-11,2	-0,7	-6,8
1.04.10	0,3	-8,7	0,0	-5,3
1.05.10	1,0	-6,3	0,9	-4,9
1.06.10	1,2	-3,3	1,9	-1,6
1.07.10	1,6	-0,7	2,1	1,6
1.08.10	1,6	1,3	0,3	2,1
1.09.10	2,0	4,0	1,2	3,3
1.10.10	1,8	7,0	2,9	7,2
1.11.10	1,7	9,6	0,5	8,2

Безусловно, положительные тенденции в банковской сфере, оживление на кредитном рынке, прежде всего, отразились на рынке залогового страхования. Кредитные программы, замороженные в пик кризиса, были пересмотрены, многие банки уже запустили новые программы. Начавшееся восстановление происходит в соответствии с целым рядом предпосылок, сформировавшихся в последнее время. Низкие процентные ставки и высокий уровень избыточной ликвидности на денежном

рынке, возникшие в том числе и за счет действий Банка России, являются основными. То есть по мере восстановления совокупного спроса происходит и постепенное восстановление кредитной активности.

Но говорить о восстановлении прежних докризисных темпов выдачи кредитов не приходится. Крупные компании в силу стагнации рынков не испытывают большой потребности в развитии своего бизнеса и кредитовании. Крупные предприятия кредитуются уже длительный срок, как правило, история их залогового страхования насчитывает не один год. Объем залогового имущества также стабилен: заложено и застраховано почти все, подо что можно было взять кредит. Из-за того, что новых потенциальных страхователей на рынке нет, борьба идет в основном за уже существующих клиентов. Вероятно, часть страхователей переходит к конкурентам по причине неплатежей по страховым случаям или из-за плохого сервиса. Но чаще всего борьба идет именно через занижение тарифов.

Однако, несмотря на высокую конкуренцию, в настоящее время среди классических видов страхования наиболее привлекательным является страхование залогового имущества корпоративных клиентов. Особенно это касается страхования залогового имущества клиентов, относящихся к категории малого и среднего бизнеса. Ниша кредитования среднего и малого бизнеса (СМБ) сейчас переживает период бурного становления. С 2004 года реализуется государственная программа по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства. К участию в ее реализации привлечены крупнейшие государственные банки, которые осуществляют финансирование программ кредитования СМБ крупнейших коммерческих банков во всех федеральных округах РФ. Но, хотя и банки, и страховщики делают ставку на сектор малого и среднего бизнеса, предлагают множество различных программ, в полную силу они пока не работают.

К приоритетным направлениям развития в условиях выхода из кризиса можно также отнести развитие классических страховых продуктов, связанных со страхованием залогового имущества частных клиентов банка. Это страхование транспортных средств и объектов недвижимости по программам автокредитования, ипотечного кредитования (включая комплексные программы, дополненные рисками личного страхования заемщика и титульного страхования недвижимости) и ломбардного потребительского кредитования.

Кроме того, на рынке отмечается объективная тенденция к ужесточению со стороны страховщиков требований к залогам, особенно к тем, которые проявили себя с худшей стороны в период экономической нестабильности. Теперь представители страховых компаний стараются чаще осматривать такие предметы залога и проводить более тщательную процедуру андеррайтинга. Страховые компании стали обращать более пристальное внимание на высокорисковые объекты. Созданы отдельные стандарты по осмотру и оценке риска по объектам с высокой частотой наступления страховых случаев. Складские помещения, товарные запасы автомобилей и другие подобные предметы залога теперь осматриваются в обязательном порядке [4].

Предприятия из уже набранного портфеля подвергаются проверке только при продлении договора. При пролонгации часто меняются условия, и вполне оправданно, если сотрудник страховой компании заново проверяет отдельные положения. Заочному мониторингу на основе информации из правоохранительных органов подвергаются все застрахованные предприятия.

По наиболее подозрительным случаям страховщики требуют полную документацию, касающуюся принимаемого на страхование имущества, и предлагают либо ограничение покрытия, либо проведение ряда мероприятий на самом объекте, либо отказываются от страхования. Особенно это касается товаров и оборудования. Тщательно проверяются физическое наличие, полноценность и легитимность всех документов.

В целом, намечается явная тенденция к тому, что в настоящее время солидные страховые компании делают все необходимое, чтобы максимально очистить портфель от сомнительных залогов, например от товарно-материальных ценностей, расположенных на плохо охраняемых складах, на подозрительных территориях. Страховые компании в таких случаях идут на риск испортить отношения с банком, хотя страховщик и реализует свое право, предусмотренное гражданским кодексом. Безусловно, страховые компании боятся быть исключенными из перечня партнеров банка. Но и у них появляется сейчас право голоса благодаря наличию портфелей, накопленных в ходе сотрудничества с банком. И если страховщик не примет на страхование высокорисковые объекты, и банк вычеркнет его из списка партнеров, то в слабой позиции окажется именно банк.

Кроме того, на развитие рынка страхования в секторе «околозалоговых» продуктов повлияли рекомендации ФАС, ограничивающие вмененное страхование жизни и здоровья в рамках ипотечного страхования. Прежде всего, данные рекомендации способствовали тому, что банки стали предлагать большее количество ипотечных продуктов. Так как в законе об ипотеке не предусмотрено страхование жизни и здоровья заемщиков, чиновники посчитали, что банки не вправе требовать этого, и наказали несколько банков. В связи с этим банки ввели несколько кредитных программ. Одна предполагает только имущественное страхование и более высокую ставку, а второй, более дешевой кредитный продукт включает помимо имущественного страхования страхование жизни и здоровья заемщиков и страхование титула.

Второе направление деятельности ФАС — запрет банкам создавать закрытый пул одобренных страховщиков. Теперь банки работают сразу с несколькими страховыми компаниями, предоставляя клиенту выбор. Сегодня уже нельзя встретить схему «банк и одна страховая компания». Пусть и формально, но есть хотя бы две страховые компании. Тем не менее, в рознице схема «банк и одна страховая компания» наиболее эффективна [5].

В будущем ФАС даже планирует внести законопроект, который запретит банкам требовать от страховых компаний-контрагентов размещать собственные средства на депозитах банка. Ведь до сих пор условием сотрудничества банка со страховой компанией является размещение в банках денежных средств страховщика. Но участники рынка полагают, что и в этом пункте улучшения будут скорее формальными, а на практике все останется по-прежнему. Сотрудничество банков и страховых компаний — сложившийся бизнес со своими принципами, главный из которых гласит: страховщики во многом зависят от банков и их требований.

Тем не менее, в современных условиях и страховщики, и банкиры понимают, что именно партнерские отношения способны принести обеим сторонам дополнительный доход. В настоящее время ведущие банки предпринимают активные действия по продаже целого комплекса дополнительных услуг, среди которых главенствующую роль занимает, несомненно, страхование. Более того, именно продажа страховых продуктов через банковский канал позволяет не только страховщикам расширить страховое поле, но и получить дополнительный доход банкам.

Таким образом, можно сделать вывод, что активное сотрудничество банков, как провайдеров услуг страховщиков при страховании залогового имущества, жизни и здоровья заемщика, может быть весьма выгодным для обеих сторон. Страховщики получают расширение клиентской базы, рост оборотов страховых премий, банки же — надежную защиту собственных рисков при выдаче кредитных средств и, в конце концов, дополнительный доход в виде комиссии.

В целом на рынке банковского кредитования наметилось оживление после кризисной ситуации прошлых лет. Это не могло не сказаться и на рынке страхования залогового имущества, так как основным провайдером по продажам такого вида страхования, безусловно, являются банки, осуществляющее кредитование физических и юридических лиц.

В условиях роста операций по кредитованию, однако, еще рано говорить о значительном подъеме сектора страхования залогового имущества.

С одной стороны, действительно, объем выданных кредитов существенно вырос. Это касается как ипотечных займов, так и иного рода кредитов физическим и юридическим лицам. Выдавая подобные займы банк, безусловно, заинтересован в защите собственных рисков и обязывает заемщика страховать предмет залога, а также свою жизнь и здоровье, если речь идет о заемщике – физическом лице. Более того, некоторые кредитные учреждения требуют широкого покрытия по страховкам для минимизации собственных рисков.

Вместе с тем, страховщиками отмечается рост конкуренции в этом, безусловно, притягательном, секторе страхования. Борьба происходит за долю продаж через банковский канал. И в большинстве случаев такая борьба приводит не к повышению качества сервиса или скажем улучшению выплатной политики, а к демпингу по страховым тарифам (особенно в страховании автокаско) или к увеличению и без того достаточно высокого комиссионного вознаграждения банку.

Кроме того, на развитие рынка повлияли те меры, которые были предприняты ФАС в отношении создания пулов одобренных страховщиков и в отношении вмененного страхования жизни и здоровья заемщиков. Это не означает, что перестали встречаться монопольные соглашения между банками и страховыми компаниями, или что банки перестали жестко требовать страхования жизни и здоровья заемщиков. Но, пусть пока и достаточно формально, банкиры стали предлагать выбор страховых компаний и продуктов с разным страховым покрытием.

Залоговое страхование зависит от развития и взаимодействия банковского и страхового институтов [6]. Многие аналитики считают, что именно сектор залогового страхования будет оставаться привлекательным в ближайшие годы. Однако, существует ряд проблем, стоящих на пути развития страхования залогового имущества в России. В числе таких проблем можно обозначить: участвовавшие случаи страхового мошенничества, демпинг со стороны конкурирующих страховщиков, высокий уровень комиссионного вознаграждения банку за привлечение клиента, низкая финансовая устойчивость и платежеспособность страховых компаний, низкий уровень развития ипотечного кредитования под залог прав на строящееся жилье, низкая развитость на рынке такого продукта как страхование ответственности заемщика по ипотечному кредиту при низком первоначальном взносе. Решение данных проблем путем стимулирующих мероприятий со стороны государства, более тесного и прозрачного партнерского взаимодействия между компаниями и банками и использование всех механизмов защиты кредитных рисков банков, которые дает страхование, будет способствовать дальнейшему развитию данного сектора российского страхового рынка.

Библиография:

1. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 №51-ФЗ // Справочная система «Консультант Плюс»
2. Воронина Е.В., Тимошенко И.Е. Проблемы страхования залогового имущества при потребительском кредитовании // Сибирская финансовая школа. 2008. №2. С. 115.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели Центрального банка Российской Федерации. (Интернет-версия) - Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_091201.pdf
4. Бродская Е. Страховщики начинают отказываться от залогов // Банковское обозрение для бизнеса. 2010. №2. http://www.bosfera.ru/bo/2010/02/otkaz_ot_zalogov
5. Бродская Е. Банки и страховые компании делят розничных клиентов // Банковское обозрение для бизнеса. 2010. №10. http://www.bosfera.ru/bo/2010/10/delyat_klienta
6. Соболева Д. В. Актуальные проблемы развития залогового страхования в России // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. №2. С. 132.