

ЗАСЕДАНИЕ КОМИТЕТА АРБ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

4 ноября 2004 г.

Председатель Комитета АРБ по ипотечному кредитованию, президент Европейского трастового банка Андрей Викторович Крысин:

Идея создать рабочую группу по вопросам развития системы страхования ипотечных рисков в России родилась в рамках деятельности Национальной ассоциации участников ипотечного рынка еще весной этого года. Вместе с Всероссийским союзом страховщиков Ассоциацией российских банков были разработаны проект правил страхования, была проведена летом специальная рабочая группа в рамках работы НАУИР.

В результате первых обсуждений стало ясно, чтобы принять дальнейший импульс решению данного вопроса, необходимо периодически проводить рабочие совещания в расширенном составе с тем, чтобы ознакомить участников рынка и общественность с рассматриваемой проблемой и чтобы с учетом мнений заинтересованных сторон выработать согласованный подход к их решению.

Вопрос, который сегодня находится в центре нашего внимания, страхование ипотечных рисков. Чрезвычайно интересен этот вопрос для банков с точки зрения расширения бизнеса, количества выданных кредитов, увеличения оборотов по ипотечному кредитованию. Статистика стран, имеющих развитие ипотечного рынка в достаточно сильной степени, свидетельствует о том, что чем выше доля кредитов в стоимости залогов, тем больше кредитный риск. Существенно возрастает риск неплатежа заемщика, а также того, что в случае обращения взыскания на предмет залога и реализации банку все же не удастся компенсировать свои потери. Страхование ипотечных рисков или ипотечное страхование обеспечивает защиту кредитора и инвестора от убытков, возникающих в связи с дефолтом заемщика. Когда выручка от реализации заложенного в обеспечение кредита имущества недостаточна для удовлетворения требований кредиторов.

Международный опыт показывает, что создание системы страхования ипотечных рисков позволяет увеличить доступность жилья для большего числа заемщиков за счет снижения размера первоначального взноса и увеличения объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Данный вид страхования позволяет снизить риски ипотечных кредиторов, повысить надежность ипотечных ценных бумаг, улучшить возможность привлечения ресурсов в сферу жилищной ипотеки.

В рамках проведения рабочей группы мы предлагаем рассмотреть и обсудить правовые и организационные, экономические вопросы системы ипотечного страхования, выработать единые подходы к стандартам ипотечных кредитов и требования к процедуре предоставления кредитов, определить правила и процедуры оказания страховых услуг, оценить риски банков и страховых компаний при осуществлении данного вида кредитования, разработать общие подходы к сбору и анализу информации по дефолтам и расходам, связанным с реализацией залога. В рамках рабочей группы мы предполагаем обсудить принципы и, возможно, выработать концепцию развития системы ипотечного кредитования в России, а также дать возможность представителям законодательной власти, исполнительной власти, участникам рынка выработать единую общую позицию по страхованию ипотечных рисков. Я предлагаю построить работу совещания таким образом, чтобы после нескольких коротких докладов каждый может взять слово,

выступить с комментариями. Прошу в рамках выступлений попробовать осветить основные вопросы, нужна ли система страхования ипотечных рисков в России, в какой форме и какой модели эта система будет нас устраивать. Хочу, чтобы ответили мы на самый важный вопрос: что нужно для того, чтобы внедрить систему ипотечных страхований, страхование рисков в России?

Вице-президент Европейского страхового банка Наталья Пастухова:

В своем выступлении я хотела бы остановиться на некоторых основных вопросах, связанных с созданием и развитием системы страхования ипотечных рисков. Эти вопросы, я рассматриваю как направление для дискуссии, с тем, чтобы мы в рамках круглого стола смогли проанализировать следующее: заинтересован ли рынок в развитии системы страхования ипотечных рисков, будут ли банки пользоваться данной услугой, будет ли она воспринята инвесторами? Если да, то в какой форме этот вид страхования получит развитие в России? Наш круглый стол - это подготовка для разработки единого подхода, который бы объединял позиции различных участников ипотечного рынка по отношению к этому новому виду продукта. На первом слайде представлен перечень уже действующих на практике стандартных видов страхования при ипотеке. Сейчас при страховании ипотечных рисков традиционно используются три вида страхования: имущественное страхование залога, что является обязательным видом страхования при предоставлении ипотечного кредита; страхование титула собственности, что не является обязательным видом страхования по законодательству, но как правило, требуется либо банками-кредиторами, либо инвесторами, которые рефинансируют эти ипотечные кредиты; и личное страхование, что также не является обязательным по закону об ипотеке, но будет являться обязательным по Закону об ипотечных ценных бумагах. Те кредиторы, которые планируют выпускать ипотечные ценные бумаги, обеспечиваемые пулом выдаваемых ипотечных кредитов, должны будут иметь в виду, что заемщики по кредитам, составляющим ипотечное покрытие должны иметь страхование жизни и здоровья. До последнего времени это был комплексный пакет услуг, но с 2007 года, личное страхование должно осуществляться специализированными страховыми компаниями. То есть эти три вида страхования уже не будут «3 в 1», а по крайней мере две страховые компании должны будут предоставлять этот пакет страховых услуг. Я думаю, присутствующие здесь руководители Федеральной службы по страховому надзору и представитель Минфина по страховому надзору, меня поправят или расскажут, как все это будет развиваться.

Сегодня мы рассматриваем уже в рамках существующей системы страхования в сфере ипотеки совершенно новый вид – это страхование ипотечных рисков. Это страхование кредитора от убытков, которые могут возникнуть из-за того, что в результате дефолта заемщика сумма, полученная кредитором от реализации предмета залога будет не достаточна для компенсации всех его потерь. Из-за чего это может произойти? Это может произойти по разным причинам, но в большинстве случаев это происходит из-за того, что стандартный первоначальный взнос, в 30%, снижается кредиторами до 5% и даже менее. Сейчас в США выдаются кредиты под 100% от стоимости залогового имущества. Что позволяет выдавать столь рискованные кредиты? Позволяет это делать как раз развитие системы страхования ипотечных рисков, когда кредитор, застраховав весь кредит целиком, либо часть этого кредита, знает, что в случае дефолта заемщика и реализации залога его ущерб будет компенсирован даже с учетом того, что сумма задолженности составляет практически 100% от стоимости жилья. В случае страхования кредитных рисков страховая компания выплатит ущерб, который возник у кредитора в случае недостаточности получаемых средств от реализованного имущества. Наибольшее значение этот вид страхования приобретает даже не для отдельного конкретного

кредита, а с точки зрения создания целой системы. Прежде всего это позволяет увеличить объемы рынка ипотечного кредитования. Это увеличивает доступность кредита для большего количества заемщиков, у которых доходы позволяют платить по кредиту, но накопленных сбережений недостаточно, чтобы выплатить сразу 30% от стоимости жилья в качестве первоначального взноса, поэтому они не могут быть заемщиками уже сейчас, а должны ждать какое-то время. В связи с этим сразу возрастают кредитные риски, связанные с тем, что в случае дефолта таких заемщиков полученных от реализации залога сумм может быть недостаточно. Риск, который связан с этим, в США определяется как некий «катастрофический» риск, риск системный, связанный с тем, что возможно, в отдельных регионах произошли существенные сбои или кризисные ситуации, что вероятно когда в регионе есть одно системообразующее предприятие.

Если у этого предприятия сбилась производственная программа, те, кто работает на этом предприятии и взяли у банков долгосрочные кредиты с высоким соотношением кредита к залому, могли оказаться без средств для выплаты кредита. .. Соответственно, если эти кредиты рефинансированы инвестором, например, АИЖК, то либо инвестор недополучает эти платежи, либо региональный оператор несет существенные потери, и должен выкупать у Агентства эти кредиты. Наступает риск, который увеличивается еще и тем, что цены на недвижимость в этих условиях упасть.

На следующем слайде вы видите, какие затраты включаются в сумму страхового возмещения при страховании ипотечных рисков. Это, как правило, остаток основного долга и невыплаченных процентов, юридические расходы, которые связаны с реализацией взыскания залога. Возможно, и другие связанные с залоговым имуществом платежи - налоги, страховые, коммунальные, эксплуатационные, платежи. Если не платит заемщик, кредитор вынужден их платить, чтобы поддерживать имущество в ликвидном состоянии.. Все это может увеличивать расходы и убыток кредитора, а также размеры требуемого страхового возмещения.

Какие основные задачи должны стоять перед проектируемой системой страхования ипотечных рисков? Это защита от «катастрофических» рисков, связанных с тем, что большая группа заемщиков может оказаться в дефолте. Это распределение рисков между кредитной организацией и страховщиком, когда часть рисков, связанных с повышенной суммой кредита по отношению к залому, выше неких стандартных величин в 70-80%. Кредитные риски полностью или частично переданы страховщику. В результате этого кредитор может выдавать больший кредит, но при меньших процентных ставках, что увеличивает объемы кредитования. При увеличении объема рынка возникает возможность для снижения страховых тарифов. Страховая компания, стремясь снизить риски для себя, предъявляет свои более жесткие требования к стандартам и критериям по процедуре предоставления кредита, что служит дополнительным контролем качества этих кредитов. Прежде всего эти факторы работают на развитие системы рефинансирования ипотечных кредитов. Важно только, чтобы в создаваемой системе рефинансирования инвесторы были согласны на изменение стандартов (увеличение соотношение кредита к залому) при условии наличия страхования кредитных рисков.

Так, сейчас в Законе об ипотечных ценных бумагах записано, что соотношение кредита к залому в ипотечном покрытии не должно превышать 80%. То есть кредит должен быть не более 80% от залоговой стоимости жилья. Банки, которые захотят выпускать ипотечные ценные бумаги, не смогут выпускать кредиты с большим LTV, в то время на рынке существует потребность в таких кредитах. Возникает задача внесения поправок в существующий закон об ипотечных ценных бумагах, который, возможно, разрешит выпускать ипотечные ценные бумаги с более высоким соотношением кредита к залому

при условии, что они будут застрахованы от рисков, связанных с дефолтом заемщика. Отдельный вопрос : кем они будут застрахованы и на каких условиях, мне кажется, это тоже должно быть предметом нашего обсуждения. Кто может страховать эти риски? Любая страховая компания или государственная структура? Как и каким образом? Сейчас в стандартах, которые предъявляют АИЖК к приобретаемым им кредитам является соотношение кредита к залому на уровне 70%. Соответственно, если банки хотят выпускать кредиты или заемщики просят у них кредит с более высоким соотношением, то банк, который рефинансирует этот кредит по АИЖК, заведомо не сможет это сделать. Значит, АИЖК должно рассмотреть дилемму, будут ли они согласны выкупать кредиты и вносить изменения в свои стандарты к выпускаемым кредитам, чтобы рефинансировать кредит с большим соотношением К/З при условии их страхования. Снова возникает вопрос: какие требования со стороны АИЖК будут к страхованию этих рисков?

Следующий слайд. Системы страхования ипотечных рисков широко развиты за рубежом. По этому поводу уже есть несколько отчетов, в частности, ответ Всемирного банка.

За рубежом получили развитие различные системы страхования ипотечных рисков: например, канадская система, где все кредиты с LTV свыше 70% по закону должны страховаться, государственная или частная система страхования в США, необходимость в которой задается существующей системой рефинансирования ипотечных кредитов, созданы или создаются системы в Литве, Австралии, Великобритании, Индонезии, Казахстане и других странах. В США система государственного страхования кредитных рисков была создана в 1934 году на основе Федеральной жилищной администрации раньше, чем система рефинансирования. Частные страховые компании в США появились на 30 лет позднее, чем там получила развития государственная система страхования. Какие основные принципы были предъявлены при этом к частным ипотечным страховым компаниям? Страховые компании должны быть, прежде всего, монофункциональные, то есть они только одну функцию выполняют – страхование ипотечных рисков. Другие услуги эти частные страховые компании не оказывают. Их всего 6-7, они работают на всем рынке США. Они четко специализированы, лицензированы. У них особые требования к резервам и особые требования к их деятельности. Кредиты, которые они страхуют, должны выдаваться и обслуживаться теми кредитными организациями, которые одобрены этими страховыми компаниями. Взаимоотношения между страховщиками и банками- кредиторами обусловлены долгосрочными соглашениями, по аналогии с договорами между банками и АИЖК. В этих долговременных соглашениях записаны стандарты и требования к тому продукту, который застрахован. Важно, что страховая компания не вправе расторгнуть договор страхования до окончания срока кредитования. В то время как страхователь и кредитор могут это сделать, если необходимость в этом страховом продукте отпадает.

Следующий слайд. Как в России можно подходить к внедрению данной системы, к разработке концепции страховых рисков? В какой форме может осуществляться и быть реализована эта система? Возможны различные подходы. Это может быть государственная система, как, например, это есть отчасти в США. Это может быть исключительно частная система, то есть система частных страховых компаний при отсутствии государственной системы. Соответственно, без затрат государственного бюджета и государственных вложений. Это может быть и совместное участие, как сейчас сделано в Казахстане, когда там создана государственная страховая компания с участием страховых компаний, банков и других организаций. Совместная форма участия. Если мы считаем, что эту функцию будут выполнять частные страховые компании, будут ли это универсальные страховые компании или они должны специализироваться? К этому вопросу надо относиться достаточно осторожно, помня о том, что США, где есть

требования к очень жесткой специализации ипотечных страховых компаний рынок ипотечных кредитов достиг очень больших объемов. И страховым компаниям достаточно этого рынка, чтобы наладить свой бизнес достаточно уверенно. Наш рынок еще весьма узкий, и это требование может сразу внести определенные ограничения. Это вопрос для размышления.

Следующий слайд. Какие необходимые предпосылки? Для того, чтобы определить размеры страховых тарифов: надо понимать, какая у нас существует статистика дефолтов. Обычно эта статистика накапливается за длительный период времени. Кто и как может организовать работу по сбору статистики в России? Можно внести это требование в закон, чтобы кредиторы были обязаны представлять какому-то государственному органу статистику относительно объемов выдаваемых кредитов, видов кредитов, параметров заемщика, погашения этих кредитов. Таким образом можно будет сформировать статистику на государственном уровне. Возможно, это может делаться ЦБ, но надо помнить, что ряд кредиторов у нас не являются банками и не подчиняются ЦБ. Но Центральному банку, возможно, это легче организовать. Это тоже вопрос для обсуждения на рабочей группе. Возможно, что на начальном этапе сбор статистики может быть организован по соглашению банков и иных кредиторов. И тогда это будет Ассоциация российских банков или Национальная ассоциация участников ипотечного рынка (НАУИР) - на общественных началах. В таком случае, конечно, возможность предоставления информации будет зависеть от желания или нежелания кредиторов. Информация может быть анонимной, не затрагивать конфиденциальность кредитных организаций.

Следующий слайд. Процедура обращения взыскания может быть судебной или внесудебной. Нашим законодательством предусмотрено и то, и другое. Судебное обращение взыскания в условиях нашего законодательства может быть очень длительным. Если ущерб будет рассчитан только после полной реализации залога в результате судебного обращения взыскания, то, возможно, для кредитора это уже не будет интересно, потому что пройдет большое количество времени. К этому моменту ущерб его может быть столь существенным, что страховка его не спасет. Поэтому один из основных вопросов, которые необходимо решить: когда банк может предъявить требования к страховому возмещению? После реализации залога или до? Кто обязательно должен осуществлять процедуру обращения взыскания и реализовывать залог? Кредитор или возможно, это может быть и страховая компания?. Имеет ли право сама страховая компания может выполнять эти функции? Это вопрос к представителям страхового бизнеса?. Как должна выплачиваться страховая премия? Как выплачивается страховое возмещение, страховые взносы?

Следующий слайд. Здесь представлено, что может быть предметом долгосрочного соглашения между страховщиком и кредитором. Основное – это надо договориться о параметрах кредитного продукта, каких-то ограничивающих соотношениях, например стоимость жилья.. Возможно, что как и в США государственная система страхует жилье определенной стоимости, ориентируя систему страхования для класса со средними и ниже средних доходами. Частная система страхования там страхует, как правило, жилье, которое превышает те параметры, которые там доступны для государственного страхования. Возможно, что у нас тоже будут такие приоритеты в случае создания государственной и негосударственной системы. Важны процедуры, которые связаны с обращением взыскания. Что должен сделать кредитор в случае возникновения проблем, чтобы получить страховое возмещение? Какие действия он обязательно должен предпринять? Должны ли эти вопросы, быть зафиксированы на законодательном уровне? Или все-таки достаточно, чтобы это было закреплено в бизнес- практике и или учтено в рамках долгосрочного соглашения.

Следующий слайд. Что сейчас является правовыми основами страхования этих рисков? Известно, что предпринимательский риск может быть застрахован. Проблема страхования кредитных рисков состоит в том, о том, что ответственность по договору в силу статьи 932 ГК РФ может быть застрахована только в том случае, если это предусмотрено федеральным законом. Сейчас в рамках пакета из 27 или 28 законов, направленных на создание рынка доступного жилья, как раз предусматривается такая поправка в Фз «Об ипотеке». Первоначально это была поправка в Закон об организации страховой деятельности. Но теперь она почему-то перешла в Закон об ипотеке, вы видите ее текст в той форме, в которой мне предоставил Институт экономки города. Нет особых замечаний определению вида страхования, кроме того, что жестко зафиксирована сумма страхового возмещения – не более 20% стоимости заложенного имущества, то есть определены границы страхования. Этот вопрос, на мой взгляд, требует обсуждения. Еще большие сомнения вызывает то, что в законе определено, что страховая премия выплачивается одновременно в срок, установленный договором страхования. По-моему, этот одновременный характер сокращает возможные варианты. Хотя для банка это даже более выгодно. Заплатили заемщики все страховую сумму все. Однако это ограничивает возможность развития этой услуги. Еще больше вопросов вызывает положение о том, что, что при отказе страхователя от договора страхования уплаченная страховщику страхования премия не подлежит возврату. Эта система создается для того, чтобы застраховывать риск, превышающий 70% или 80% стандартный бартер LTV. Все, что сверху, как раз страхуется. Если заемщик выплатил часть кредита и основная сумма долга достигла 70%, то как раз логично было бы снять с него лишнее бремя выплаты страховых взносов и предоставить ему возможность платить как по стандартному кредиту. По соглашению между кредитором, страховщиков, страхователь должен иметь право прекратить на этом основании договор страхования. А теперь в законе это категорично запрещено. Это тоже вопрос для размышления в рамках рабочей группы. Есть еще два слайда: по формированию резервов и по и по факторам, которые определяют цену страхования рискам, но эти вопросы требуют отдельного рассмотрения.

Крысин: Хочу обратить внимание на важность момента запуска этой программы. Как мы будем страховать? По какой модели? Будут ли у нас специализированные страховые компании или это будут универсальные? Летом прошлого года вопрос остро стоял в Думе. Будут ли банки принимать участие в ипотечном кредитовании? Благодаря усилиям Ассоциации российских банков банки были включены в список участников ипотечного рынка, хотя первоначально там предполагалось создание специальных ипотечных агентов. Если бы мы тогда не обратили внимание на этот момент, то сейчас бы немного по-другому ипотека у нас в стране развивалась. Вам нужно уделить внимание именно работе с Думой.

Виктор Борисович ЮН, председатель комитета имущественного страхования ВСС:

Я являюсь председателем комитета по развитию рыночного страхования Всероссийского союза страховщиков. Почему Всероссийский союз страховщиков так заинтересовался этой проблемой и начал активные действия? Потому что Союз страховщиков сейчас представляет собой союз негосударственных компаний. В России государственных страховых компаний просто нет. Все компании частные. Многие компании занимаются страхованием в сфере ипотеки, речь идет о традиционных видах страхования, о страховании залогового имущества, страхования титула, страхования жизни и здоровья заемщиков. Даже в этих традиционных видах, которые страхуются по отработанным правилам, у разных компаний существуют разные нюансы, которые периодически приводят к спорам. Если взять такой сложный вид страхования и у нас еще не освоенный, если не брать, конечно, печальный опыт начала 90-х годов, как страхование

ответственности заемщика за непогашение кредита, ненадлежащее исполнение своих обязательств перед кредитором, то в этом виде страхования можно встретить столько всяких мелких подводных камней.

К чему это приведет? Это приведет к валу разбирательств, недовольств между кредиторами, заемщиками и страховщиками. В конечном счете - к фактической смерти этого вида страхования, к смерти этого бизнеса, что в свою очередь не позволит развиваться активно ипотечному кредитованию. Всероссийский союз страховщиков откликнулся на предложение Национальной ассоциации участников ипотечного рынка принять участие в разработке единых правил страхования и выработке единых правил игры на этом поле с тем, чтобы при слове «страхование ипотечных рисков» страховщик, кредитор, рефинансист, заемщик сразу понимали, о чем идет речь. Что страшется, на каких условиях и в каких случаях будет произведена выплата, а в каких не будет выплата произведена. Это позволит унифицировать риски и распределить более равномерно и между компаниями, и между регионами. Для этого мы предполагаем организовать перестраховочный пункт. В страховом сообществе уже существует несколько пулов, которые таким образом работают, где каждый риск перестраховывается между всеми участниками пула. Координатором может выступить перестраховочная компания. Таким образом, что в каждом риске будут принимать участие, нести свою ответственность все участники пула. Это довольно много страховых компаний. Устойчивость системы таким образом будет гарантирована. И кредиторы, и те, кто рефинансирует кредиты, могут быть уверены в том, что даже если с одной страховой компанией что-то случится, то остальные участники пула свои обязательства выполнят, и система не пошатнется. С этой целью мы и разработали проект правил, канву правил страхования. Обсудили среди членов Всероссийского союза страховщиков и представили банковскому сообществу на обсуждение, на рассмотрение. Мы не ставили на этом этапе перед собой цели довести их до совершенства, отточить до последней запятой и ответить на все вопросы, которые сейчас Наталья Сергеевна озвучила. Нам нужно договориться и получить согласие у основных игроков этого рынка, у тех, кто собирается рефинансировать, кто собирается выпускать ценные ипотечные бумаги о том, что именно такое страхование, именно в таком виде подходит. Когда будет такой проект согласован с основными участниками рынка, мы и сможем его довести до стадии согласования с регулирующими органами до лицензирования и до выпуска на широкий рынок. Вот позиция союза страховщиков. Мы считаем, что именно такой подход позволит сделать систему абсолютно прозрачной и надежной.

Крысин: Нам нужно плотнее работать с регулирующими органами.

Представитель Министерства финансов Олимпиаев Василий Васильевич:

Я хотел бы остановиться на двух вопросах, которые требуют обсуждения на нашем первом рабочем совещании по вопросам, связанным с поправками в Федеральный закон от 16 июля 1998 года об ипотеке.

Наталья Сергеевна задала нам вопрос: почему не были внесены изменения в закон об организации страхового дела? Была такая законодательная инициатива со стороны ряда депутатов Госдумы. Наверное, нет смысла вам говорить о том, что Федеральный закон об ипотеке, статья 31, страхование заложенного имущества, предусматривает страхование имущества и предусматривает защиту имущественных интересов кредиторов. В частности, мы не будем отрицать, что сейчас реализуются такие виды страхования, как страхование жизни заемщика, страхование имущества. Она частично об этом сказала. Внесение изменений в законодательство РФ, связанное со страховым делом, в том числе и

в закон от 27 ноября 1992 года, законодательная инициатива была не принята со стороны правительства РФ по одной причине: потому что ипотечное страхование соотносится со всеми требованиями законодательства РФ в области страхования, в том числе и со статьей 4 Закона РФ от 27 ноября, и по классификации видов страхования, которые определены в этом же законе. Он является базовым для развития ипотечного страхования.

Несколько слов о механизме ипотечного страхования. Хочу отметить, что мы готовы к конструктивному сотрудничеству. Вопросы, связанные с развитием ипотечного страхования, не должны привести к увеличению стоимости кредита для заемщика. Почему? Потому что увеличение страховых базовых ставок приведет к увеличению кредита и не расширит, а наоборот, сузит рынок ипотечных кредитов. Нужно деликатно подойти к разработке стандартных правил страхования. Если говорить о статье 31, о внесении поправок, думаю, что нет смысла сейчас обсуждать. Конечно, здесь определенные замечания будут со стороны и Минфина, и Федеральной службы страхового надзора. В рабочем порядке мы эти вопросы будем решать.

Крысин: Спасибо. Важный вопрос в развитии ипотеки – фондирование ипотечных кредитов. Нам важно сейчас выработать те стандарты, по которым фондирующая организация, в том числе АИЖК и иностранные инвесторы, могут выкупать эти кредиты. Уже активно в этом году поехали иностранные инвесторы к нам. Хотя в США, в Великобритании можно выпускать ценные бумаги, обеспеченные нашими ипотечными пулами закладных. Но у них есть определенные стандарты и требования к LTV. Нам нужно изложить правильную структуру отношений страхования ипотечных рисков банковского кредита под будущих инвесторов. Но уже на нашем рынке есть инвесторы российские, это уважаемая организация АИЖК.

Семеняка Александр Николаевич (Генеральный директор АИЖК):

АИЖК создано правительством специально для целей рефинансирования банков первичных кредиторов. На слайде видно, что на сегодняшний момент практически в половине регионов, точнее в 68 регионах, где созданы инфраструктуры для выдачи рефинансирования. В 42 регионах сегодня выкупаются кредиты. В среднем по состоянию на октябрь мы выкупаем полторы тысячи кредитов ежемесячных. У нас наблюдается 20-процентный ежемесячный рост.

На следующем слайде видна статистика по портфелю, по состоянию на текущую дату - более 10 тысяч кредитов в портфеле. Я бы обратил внимание на 3 цифры. У нас средний кредит - 369 тысяч рублей. Потому что в регионах у людей низкие текущие доходы, это является основным фактором, который мешает увеличению суммы кредита. Но позитивным является то, что люди бесплатно в ходе приватизации получали одно-двухкомнатные квартиры, и сегодня ипотека в регионах работает на улучшение жилищных условий. То есть покупается дополнительный метраж. У нас коэффициент кредита к стоимости жилья составляет в среднем 56%. То есть при нормативе 70 реально в регионах люди этот норматив не выбирают. С точки зрения сегодняшней практики мы для региональной ипотеки не чувствуем проблемы страхования.

Почему мы эту работу поддерживаем? Я расскажу, что мы планируем сделать для страхования. Надо обратить внимание, что по такому кредиту, поскольку он долгосрочный, платят 5600 рублей в месяц. Чтобы человек взял кредит, у него доход должен быть в 3 раза выше. Примерно 17 тысяч рублей, это средний доход семьи заемщика. Как правило, это доход либо взрослых супругов, которые они могут по справкам декларировать, либо привлекаются родственники и выступают как созаемщики.

Следующий слайд. Это статистика дефолтов. На начало октября, там объем кредитов чуть меньше. У нас сегодня примерно 40 проблемных кредитов. Там, где была хотя бы одна задержка, либо какие-то проблемы произошли с квартирой. Это проблемный кредит. Из них 4 кредита, по которым у нас возникли неплатежи. И мы инициировали процедуру взыскания. У нас люди в основном до суда сами стремятся продать квартиру. Две закладные у нас выкупил тот, кто нам их продал. И две были погашены у нас на балансе. Одна остается непогашенной. У нас статистика очень оптимистичная. Мы объясняем это тем, что кредит составляет небольшую величину в цене квартиры. А само жилье в регионах в среднем растет на 26% в год. Люди все более мотивированы кредит погасить.

Говоря об ипотечном страховании, надо обратить внимание на проблему досрочных платежей. Мы никаких штрафных санкций за досрочное погашение не налагаем. У нас есть мораторий на погашение в первые 6 месяцев. Дальше человек может на 7-й месяц кредит полностью погасить. У нас такие события уже были. Учитывая, что у людей есть неофициальные доходы плюс рост реальных доходов, плюс инфляция, эти факторы приводят к тому, что фактические платежи сильно превышают плановые платежи. Там есть модели досрочного погашения. Есть такая модель PCI, мы практически в 4 раза идем быстрее, скорость платежей по сравнению с тем, что считается стандартом за рубежом. Мы срок жизни кредитов оцениваем в 6 лет. Поэтому финансируем это шестилетними облигациями. При такой динамике при плановых платежах она была бы на 20 лет, то при досрочном погашении, очень быстро, буквально со второго и третьего года, остаток начинает долго уменьшаться. У нас есть вероятность ошибки, потому что статистику мы делаем на базе двух лет. Говорят, что надо иметь 5 лет статистики. По тому, что мы сегодня имеем, мы делаем суждения о досрочном погашении.

Как мы думаем повысить доступность кредита? Здесь мы должны объяснить свою логику. Ипотечный кредит мы рассматриваем как аванс будущих платежей человека. Этот аванс можно через формулу приведения выразить, она здесь указана. Сумма кредита зависит от трех параметров: срок, ставка и график платежей. У нас сегодня на рынке распространено, что платежи по кредиту предполагаются равные, ежегодные. То есть первый платеж и последний одинаковые. При ставке 15% и сроке 20 лет мы фактически человеку на рубль годового сбережения авансируем 6 рублей. Здесь показан анализ чувствительности. Видно, что сумму кредита можно увеличить в 2 раза, если ежегодно платежи индексировать на 10%. 10% это уровень инфляции. Если каждый год платеж увеличивать на 10%, то даже при низком текущем доходе сумму кредита можно увеличить в 2 раза. Коэффициент КЗ упрется в 100% квартир. При таком подходе возможны проблемы.

Следующий слайд. Это традиционная схема: равные платежи. Первый платеж практически полностью состоит из процентов, и долг в первые годы погашается понемногу, а потом динамика долга нарастает. Как только мы переходим к индексации, у нас возникает эффект негативной амортизации, то есть в первые годы процент начисляется в полном размере, уплачивается частично. Неоплаченный процент капитализируется к телу долга. Соответственно при 2-процентном ежегодном приросте негативная амортизация занимает 4 года.

Следующий слайд. При 5 процентах индексации в год у нас негативная амортизация уже занимает первые 9 лет. То есть выдали сумму кредита, дальше проценты не полностью выплачиваются, долг начинает расти. Поэтому важно контролировать этот приращенный долг относительно текущей цены жилья. Потому что в любом случае за счет роста вы уходите от той цены жилья, которую делали при выдаче кредита. А поскольку сама цена жилья в условиях инфляции и спроса тоже растет, важно, чтобы первоначальный долг плюс капитализированные проценты вам покрывали. У вас при продаже жилья возникают

издержки, связанные с взысканием: судебные издержки, приставы. Учитывая, что эти издержки, как правило, фиксированные, а цена жилья в регионах не очень большая, важно контролировать, чтобы чистая выручка за вычетом этих издержек покрывала первоначальный долг плюс накопленный процент. Поскольку в регионах низкие текущие доходы, то там ипотека в основном работает на улучшение. Там потребности в ипотечном страховании нет. Но с другой стороны, это все работает на категорию людей с доходами выше среднего, то там надо применять графики погашения с растущим аннуитетом.

И первое, где мы планируем это сделать, это при кредитовании молодых офицеров. Потому что там бюджет фактически заложил схему: в 2005 году выплачивается 30 тысяч, а дальше ежегодно в соответствии с инфляцией. Глядя на бюджет, можно практиковать такую схему погашения кредита. Идя в эту категорию граждан, мы сумму кредита можем увеличить и до 70% и до 90% и до 110% цены жилья, если из кредита разрешать сделать ремонт и оборудовать квартиру, чтобы были нормальные условия для проживания. Важно контролировать риск, когда при такой схеме кредитования начинает увеличиваться процент.

Мы сегодня помимо ипотечного страхования имеем проблемы другого рода, связанные с технологией по двум типовым страховкам. Это именно страхование жизни и страхование жилья. Мы в 2002 году обратились в Минфин за помощью, сказать нам, с какими страховыми компаниями работать и какой пользоваться методикой. Нам было сказано - поискать решение самим. Мы взяли методику страховщиков, по которой сегодня лимитируем всех, кто к нам обращается. У нас нет закрытого списка. Сейчас у нас большая очередь выстроилась. Мы в этом потоке утонули. Это одна проблема, мы создали очередь, и мы не можем ее сейчас сами в разумные сроки переварить.

Другая проблема – мы выставили лимит и те, кто активно работает, эти лимиты уже закрыли. У нас есть одна достаточно известных из компаний, она активно участвовала в разных регионах. Ее совокупный лимит уже закрылся.

Нам нужен большой пул, который бы установил большой лимит, потому что сегодня у нас 10 тыс. закладных. Можно застраховать эти 10 тысяч закладных, чтобы мы получили бы страховку и не мучились с лимитами. У нас из 40 дефолтных закладных половина связана со страховкой. У нас типичная ситуация, когда человек регулярно платит по кредиту, но забыл продлить страховку, потому что она на годовой основе. Мы готовы выступить агентом по сбору премий. Нам лучше перейти на месячное страхование. Человек ежемесячно помнит, что ему надо платить. Мы лучше из этого платежа будем отделять страховую премию и вам ее платить. Это будет требование первой очереди - страховка. А потом уже будем забирать свои проценты. Человек просто забывает раз в год продлить страховку. А у нас это формально дефолт.

Мы готовы включить ипотечное страхование в наши стандарты. Нам надо, чтобы это не усугубило проблему лимитирования, потому что если мы будем и дальше так с лимитами мучаться, у нас есть лимиты по одним рискам, мы добавили ипотечное страхование, лимиты стали еще быстрее закрываться. Вы нам помогите с лимитами, а мы для вас все что угодно по ипотечному страхованию сделаем.

Надо помнить, что в Законе об ипотечных ценных бумагах 70% ограничений есть, надо править. Надо фактически вводить эту страховку, страховку по ипотечному страхованию в состав имущества, включаемого в ипотечное покрытие. Сегодня это отсутствует. Необходимо это рефинансировать на рынке ипотечных ценных бумаг. Если это сегодня не сделать, для нас это финансово важно, то все сверх 70 мы будем оставлять на своем

балансе, а государство капитал увеличивать не планирует, а напротив быстро сократить гарантии. Мы все это будем включать в стандарт, если мы все можем быстро переупаковать и продавать на рынок. Все это надо включить не только в закон об ипотеке, но и в Закон об ипотечных ценных бумагах для последующей секьюритизации.

Крысин: Вы тогда нам дадите предложения, что мы должны включить. По лимитам не знаю, чем мы вам можем помочь. У нас есть определенные методики. У нас есть Клуб банковских аналитиков. Мы готовы в рамках его работы дать методики.

Андрей Беляков (Фонд «Институт экономики города»):

Наш Фонд проделал значительную работу совместно с зарубежными экспертами по вопросам ипотечного страхования. Участником и партнером по этой работе является американская компания «Ай Джи Юнайтед Гаранти», которая проявляет интерес к становлению стабильного и долгосрочного рынка ипотечного страхования в России. Она предоставила нам значительные материалы по организации этого рынка в США. Я подготовил сравнительные материалы по характеристикам программы ипотечного страхования в зарубежных странах. И предварительную концепцию, тезисную, программы ипотечного страхования по РФ, с точки зрения тех материалов, которые у нас есть. Во всем мире индустрия ипотечного страхования является отдельным видом страхового бизнеса. Таким же отдельным видом, как страхование жизни, имущества. Есть ипотечное страхование, оно еще называется гарантийным ипотечным страхованием. В связи с тем, что Наталья Сергеевна отметила, и этот вид страхования имеет системный риск экономического кризиса, совершенно иной подход к капиталу компании, формированию резервов и государственному регулированию этого бизнеса. Из программы ипотечного страхования, которая у меня есть, видно, что в США при объеме рынка в 16 млрд. долларов работает 7 частных страховых компаний и 2 государственные. В Канаде при объеме рынка в полтора млрд. долларов работают две компании. Одна государственная, одна – частная.

Предпосылки для запуска данной программы в РФ. Хотелось бы услышать мнение банкиров, которые работают на этом рынке, интересен ли им этот продукт и будут ли они его покупать. Если будут его покупать, то по какой цене? Какие страховые ставки их устроят? Международная практика говорит, что порядка 20-30% кредитов ипотечных, выдаваемых в стране, выдаются с пониженным содержанием кредита к залого. Если у нас сейчас выдано 500 млн. долларов, в следующем году, может, будет больше, то порядка 20 могут быть выданы с пониженным LTV в случае, если у нас есть система ипотечного гарантийного страхования, которая обеспечит стабильность банковским организациям, которые решатся на этот шаг. Программа ипотечного страхования, Наталья Сергеевна об этом сказала, в исторической практике она предшествовала даже рефинансированию, потому что не носила стимулирующий характер. И стимулировала банки к тому, чтобы выдавать больше ипотечных кредитов и чтобы люди, не имеющие достаточных накоплений для 30-процентного первоначального взноса, но отвечающие критериям платежеспособности, могли получать ипотечные кредиты и покупать жилье, в нем жить и обслуживать ипотечный кредит.

Хочу обратить внимание на то, что необходим сбор и централизованный анализ информации по дефолтам, которые имеются. Агентство предоставило такую информацию. Хотя бы понятна небольшая статистика отношений рисков. Хотелось бы попробовать организовать эту работу среди банков, основных участников ипотечного рынка, чтобы понять стоимость всей процедуры реализации обращения взыскания, чтобы изучить судебную практику на местах, в регионах, чтобы это стало публичным

материалом и было предметом дискуссии. Что для этого нужно поменять, чтобы эту практику удешевить для банков? И чтобы подсчитать для страховщиков риски, на что они будут претендовать, рисковать, в какие суммы страховые могут выливаться иски. Хотелось бы со стороны банковского сообщества услышать потребность в данном виде, хотя бы на следующий год.

Крысин: Спасибо. Вопросы.

Ирина Радченко: Вы озвучили, что у вас есть данные, мониторинг зарубежных страховых компаний и стандартов. Есть ли такое исследование по стандартам страховых компаний российских? В Международной академии ипотеки недвижимости, которую я представляю, есть проект школы ипотечного брокера. Часто будущие ипотечные брокеры задают вопрос: в каком случае страховая компания возместит ущерб? Если это был суицид, то, оказывается, не возместит. Что тогда в этом случае? Будет обращено взыскание на квартиру? Непонятна процедура. Или клиент скрыл, что у него было онкологическое заболевание. Делали ли такое исследование? Стандарты деятельности страховых компаний при страховании рисков жизни, например.

Беляков: Вы говорите о другом виде страхования. Это имущественный блок. Я тоже применяю гарантийное ипотечное страхование, это отдельный вид. О чем вы говорите, это страхование жизни заемщика, имущества, самого залога. И титула, если требуется. Это отдельный блок страховой. И сейчас мы его не обсуждаем.

Радченко: Это, прежде всего, банки должны изучить. Стандарты страховых компаний. И сравнить договоры одной страховой компании, другой. Когда речь дойдет до обращения взыскания, там может оказаться, что никто ничего никому и не должен. Есть ли какое-то исследование страховых договоров?

Беляков: Таких специализированных исследований нет. Больше информации по различиям в правилах страхования в страховых договорах можно получить в Федеральной службе страхового надзора. Не думаю, что Федеральная служба будет заниматься этим вопросом. В различии много нюансов. Даже в обычном страховании дачных домиков. У разных компаний разные правила. Конечно, желательно, если говорить о массовом развитии ипотеки и типовых продуктов, то желательно иметь типовые продукты, одинаковые. Чтобы и кредитор и заемщик, и страховщик понимали, что такое страхование жизни, о чем идет речь. Типовых нет. Можно выбрать из существующих те, которые подходят для ипотечного кредитования. Нужно просто выбрать, не надо создавать ничего нового.

Крысин: Спасибо. Заметили здесь, что нужно вести статистику дефолтов. Нам важно, как судебная правовая система реагирует на это. Мы в рамках работы Ассоциации российских банков провели семинар с Московским городским судом. Позиция госпожи Егоровой была там озвучена. У вас есть какая-то уже правоприменительная практика? Выселили кого-то?

А. Семеняка: У нас правоприменительной практики нет, потому что всего 40 проблемных кредитов, а реально, где надо делать взыскание – 4. В трех случаях из четырех заемщик в досудебном порядке сам попросил разрешения продать квартиру, находящуюся под залогом. В досудебном порядке кредит был полностью погашен. Люди не хотят идти в суд. Они понимают, что они окажутся там крайними, потому что они заплатят за судебные издержки. Не понятно, кто и по какой цене за них продаст квартиру. Они сами находят покупателя, продают квартиру, а на вырученные деньги покупают себе меньшее жилье.

Это было в 3-х случаях из 4-х. У нас пока такая статистика. Нам не удастся людей довести до суда. Надо эту практику набрать. Чтобы выигрывать в судах, мы параллельно ведем работу с администрациями. Мы считаем, что можно отселять в жилье по найму, при этом не обязательно, чтобы этот найм был социальный, предоставляемый муниципалитетом. Найм можно найти на рынке. Человек, имея сегодня 50% LTV и 50% денег, может квартиру по найму снимать еще лет 15. У него есть деньги, и он может выехать в коммерческий найм. Чтобы суды стали принимать такие решения, мы просим комфортные письма от администрации. Они должны принять на уровне региона некий нормативный акт. И мы говорим, что если вы примете такие нормативные акты или вы внесете их в местное Законодательное собрание, мы вам увеличим лимит рефинансирования, он сегодня у нас 1 к 30, для конкретного регионального оператора увеличим до 1 к 35. Мы пытаемся их экономически заставить идти в эту сторону. Пока нам известно, что на уровне проекта такая точка зрения разработана только в Санкт-Петербурге. Там именно предусмотрена концепция, что не надо предоставлять специальный отселенческий фонд, а человек может выехать на условиях найма. Теряется право собственности, но возникает право коммерческого найма. В других регионах пока все-таки есть инерция создавать некий фонд либо в квадратных метрах, либо в деньгах. Мы считаем, что это тупик. И надо с этой практикой бороться.

Крысин: Спасибо, Думаю, что это полезная информация для банков, которые хотят, но боятся начать ипотечное кредитование. Для иностранных инвесторов, которые тоже боятся нашей судебной системы. Оказывается, у нас достаточно дисциплинированные граждане, и до суда дело не доходит.

Янис Канестри (Директор центра ипотечного кредитования):

Как решается вопрос с регистрацией? Та ситуация, которую вы описали, порождает бомжей. Все это логично и нормально. Коммерческий найм – это нормальный способ решения жилищного вопроса. Но есть такой фактор, как постовые милиционеры. Если на федеральном уровне окончательно не будет решен вопрос с регистрацией по постоянному месту жительства, мы будем иметь эту проблему постоянно.

У меня предложение решить вопрос с регистрацией. Представьте ситуацию в Москве. Человека выселили. Дальше что? Он пойдет на коммерческий рынок и снимет. Он снимет квартиру у частного лица. Как с регистрацией? Где он будет регистрироваться? Покупать 1/32 дома в Тульской губернии? В Москве, особенно после Беслана, это до первого постового. Вопрос с регистрацией важен. Есть право на жилье, гарантированное Конституцией. Но это не значит, что жилье должно быть собственным. Следующий этап - человек может жить в съемном жилье. Если это съемное жилье на рынке, то как он будет решать вопрос, связанный с регистрацией? Без регистрации нет поликлиники, нет школы, детского сада, нет избирательных прав.

Семеняка: Вопрос понятен, он просто выходит за рамки компетенции агентства. Почему человек может экономически платить найм? Потому что сегодня в рамках существующих правил, пусть даже он взял 70% кредита, он 30% своих денег нашел. И если он по справедливой цене продал квартиру, у него есть 30% денег, которые он снова получил. Средняя ставка найма от 6 до 9% от годовой цены жилья. 30% хватает на 5 лет найма. На третий год, если происходит дефолт, даже при начальной цене квартиры 70, он получит на руки примерно 50% от продажной цены жилья. Ему на 7-8 лет найма хватает. Экономически этот человек не бедный. Это категория граждан, скорее всего, не попадет в малоимущие слои населения, которые по новому Жилищному кодексу будут иметь право на социальный найм. В новом Жилищном кодексе вводится понятие найма. Под найм

будет подпадать все, что сегодня называется социальным жильем, ведомственным. Просто какой-то найм будет идти по рынку (я понимаю рынок как 6 % от цены купли-продажи квартиры), а что-то будет идти ниже этой цены. Возможно, даже бесплатно. Это будет решать балансодержатель этого жилья - муниципалитет. Человек, живущий в ведомственном жилье, может прописаться. Должно быть некое дополнение сделано о том, что человек должен иметь право прописаться в наемном жилье.

Опыт других стран подсказывает, что многие страны специально стимулируют именно долгосрочный найм. У нас сегодня найм остался в стороне от рынка доступного жилья. А в Англии, если квартира сдается в найм на длительный срок, то там делается снижение ставки по подоходному налогу. Тому, кто сдал квартиру в найм, предоставляется более низкая ставка, чтобы стимулировать найм на более длинный срок. Если сегодня можно прописываться в ведомственном жилье, то надо научиться прописываться и в жилье по найму. Вопрос ставите правильно. Но это то, что происходит после ипотеки.

Крысин: Это важный вопрос, мы его возьмем на контроль.

Клепикова Елена Григорьевна, президент Национальной ипотечной компании:

Я хотела бы всего 2 вопроса затронуть. Сегодня не прозвучала ни разу проблема, которая является очень важной. Это смена выгоды приобретателя. Кто является выгодоприобретателем по тем договорам страхования, которые мы заключили? Имеет ли право кредитор являться выгодоприобретателем по тем договорам, по которым страхователем является заемщик? Налоговые органы считают, что кредиторы вообще не имеют права быть выгодоприобретателем по тем договорам, которые заключаются страхователем, заемщиком, физическим лицом. Поэтому они выплату по данным договорам страхования, естественно, облагают налогами. Это большой и серьезный вопрос, который тоже должен решаться на законодательном уровне. Но именно вопрос, связанный со сменой выгодоприобретателя при переходе прав по ипотечному кредиту к любому другому кредитору. Здесь вопрос не только с точки зрения того, что надо одному выгодоприобретателю, если им является кредитор, передать свои права другому выгодоприобретателю, в этом месте возникает другой вопрос. Захочет ли страхователь, который заключил договор со страховой компанией, передать эти права кому-то другому? В том случае, если его права будут переданы кому-то другому, захочет ли заключить договор с другой страховой компанией? Или кредитор захочет заключить договор с любой другой страховой компанией? А если мы фиксируем сроки заключения договора сроками кредитного договора, то это повисает в воздухе. Даже если другой кредитор считает, что с этой страховой компанией ему работать не надо, и он считает, что лимиты на эту страховую компанию у него исчерпаны, то что тогда делать в этом случае?

Помимо того, что мы сформируем какие-то страховые продукты, которые связаны именно с логикой ипотечного страхования, именно продукта, здесь много вопросов. Если мы говорим, что в нашей системе точно будут переходить права от одного кредитора к другому, возникают вопросы, которые связаны с ценовыми вещами при покупке и продаже прав по кредитному договору, то возникают вопросы уступки прав по страховым полисам. И вопросы налогообложения. Это надо учитывать.

Ломакин-Румянцев Илья Владимирович, руководитель Федеральной службы по страховому надзору:

Я поделюсь четырьмя вопросами, ответы на которые я не знаю. Они важны для того, чтобы можно было прийти к широкомасштабной практике ипотечного страхования. Мне хотелось бы эти вопросы систематизировать.

Имеет ли смысл говорить о новом виде страхования? Или мы можем постараться создать комбинированный вид страхования, складывая жизнь, имущество плюс ответственность. Или в соответствии с международной практикой мы дополним закон об организации страхового дела в части классификации видов страхования новым, мотивируя это тем, что у нас есть особые объекты страхования, особая природа, особый налоговый режим и те особенности, которые побудили подготовить поправку в виде 31-й статьи в Закон об ипотеке. Я имею в виду пойти на то, чтобы преодолеть полузапрет, содержащийся в ГК, на страхование ответственности по кредиту. Назвать это ипотечным страхованием. В качестве дополнительного условия, которые уже страховщик предъявляет к страхователю, потребовать страхование жизни. И учитывая то, что это рискованный, но с другой стороны долгосрочный вид страхования, сказать, что это новый вид, который мы должны определить, описать, оценить последствия.

Второе. Нужен ли нам для этого вида страхования или для комбинированного вида страхования особый тип страховщика? У нас есть один, на мой взгляд, очень неудачный пример конструирования особого типа страховщика, это страховщик УМС, который оказался и не страховщик. Понятно, риски, связанные с тем, что мы под отдельный вид будем создавать новую конструкцию. С другой стороны понятно, что для такого особого набора рисков и особых условий, связывающих страхователя, страховщика и выгодоприобретателя, наши обычные страховщики мне не кажутся вполне пригодными. Почему вы и мучаетесь с лимитами, оценками этих самых страховщиков. Наверное, потому что никто из них за своими плечами не имеет, кроме двух компаний, кредитной истории больше 13 лет. Здесь нужно говорить о 6-10 летнем периоде страхования. И доверять им как-то страшно.

Создание нового типа страховщика поставит перед нами вопрос о капитализации. У нас сегодня-то страховой рынок весь стоит 2,5 млрд. долларов. Это даже и сравнивать неловко с той таблицей, которую вы дали. Как только мы вводим специализацию, мы должны понимать, что специализация всегда затрудняет своевременную капитализацию рынка.

Очень существенный вопрос – вопрос о статистике. Статистика 40 дефолтов страховщикам не дает ничего. Более того, я бы на месте страховщиков не рискнул бы в принципе заниматься этим видом страхования, потому что вся статистика, которая есть, приходится на очень благоприятный период нашей экономики. Бурный экономический рост, бурный рост доходов населения, бурный рост цен на жилье. Идеальная ситуация, когда от страховщика почти ничего не нужно. Даже если ты не можешь погашать кредит, ты продаешь жилье, ты закрываешь все свои обязательства без помощи страховщика. Сохранится ли такая радость в перспективе и как долго, не знаю. Некоторые эксперты говорят, что ситуация на рынке недвижимости Москвы выравнилась почти чудом из-за того, что цены на нефть продолжают расти. Как только цены упадут или останутся, это ситуация может снова обостриться. Возникнут проблемы рефинансирования строительных компаний и большие серьезные вопросы. Если рабочая группа будет продолжать работать, она могла бы вполне породить подгруппы. Мы готовы участвовать в этой работе с предоставлением той информации, которая у нас есть. Но только мы не готовы говорить, какая страховая компания хорошая и какой можно доверять. Этого служба не делает никогда. Для этого во всем мире существуют рейтинговые агентства. АИЖК вполне в состоянии привлечь рейтинговые агентства. Желающих пройти рейтинг будет достаточно. Главное не пользоваться теми принципами отбора страховщиков, которыми пользуются

некоторые банки, в том числе крупнейшие. Когда основным критерием при выборе страховщиков для страхования заложенного имущества используется опыт сотрудничества с банком. Начинаешь спрашивать, что это такое. А там все понятно. На одного заемщика положили миллион на счет в этом банке, и ты можешь делать что угодно. Если мы уйдем от такого рода кооперации банков и страховых компаний и перейдем к более разумным, основанным на рейтинговании, то ваша проблема будет решена.

Крысин: Спасибо. Может, руководство службы по федеральному надзору сделает такую же проверку страховых компаний, как нам ЦБ устроил при прохождении системы гарантирования вкладов на физических лиц? Перенимайте опыт Центрального банка.

Меньшикова Анна Сергеевна, Министерство экономического развития России:

Я бы хотела присоединиться к тому, что сейчас сказал Илья Валерьевич. Я полностью согласна с его четырьмя вопросами. Действительно считаю, что это важные вопросы. Немного развить эту тему хочу. Один из основных вопросов, который мы сейчас будем решать, если не брать в расчет законодательные проблемы. Представим, что сейчас это все решено, этот вид страхования можно осуществлять. Что мы делаем дальше? Как у нас развивается этот рынок? Я согласна с постулатом о том, что российским страховым компаниям будет тяжело. Может, им будет не так интересно заниматься этим видом страхования. Почему? Потому что понятно, что речь идет об установлении справедливых тарифов на данный вид страхования. Справедливых с точки зрения приемлемости их для потенциальных заемщиков и возможности по таким приемлемым для заемщиков тарифам осуществлять это страхование. Думаю, что справедливость оценит рынок. Но как это можно оценить с точки зрения математической, например? Сегодня многие банки, которые занимаются ипотечным кредитованием, позволяют и в своих программах дают возможность получать ипотечные кредиты с более высоким уровнем LTV, но под более высокий процент. Наверное, будет логично, если ставка страхового тарифа по такому виду страхования будет равна или ниже той надбавки к процентам, которые дает банк. В этом случае такой вид страхования будет на начальном этапе интересен потенциальным заемщикам – страховщикам.

Возникает вопрос: какие страховые компании смогут обеспечить такие тарифы? Нами были разработаны предложения по развитию такого вида страхования. Сегодня несколько раз прозвучало слово «система ипотечного страхования», система, которая предполагает и в том числе участие государства и определенные меры со стороны государства по развитию этого вида страхования.

Нами были предложены три базовых варианта. Первый вариант называется вариантом либеральным. То есть это вариант, при котором государство по большому счету в развитие рынка не вмешивается. Оно позволяет страховым компаниям самим строить свою тарифную политику, разрешает им осуществлять этот вид страхования законодательно. Постепенно это развивается. Если это интересно страховым компаниям, значит, они это делают. Если не интересно, значит, не делают.

Второй сценарий, который требует большего вовлечения государства в это, это попытка на государственном уровне, может быть, на законодательном уровне собрать и проанализировать статистику, которая позволила бы устанавливать справедливые тарифы. Наталья Сергеевна говорила об этом. Каким образом это может быть сделано? Должна быть создана какая-то база, например, на базе Банка России, который и так получает информацию от банков. Возможно, это должен быть анализ этой информации, который

позволил бы выявить агрегированные показатели. Допустим, вероятности дефолтов и размеров убытков, которые в этом случае несутся, и издержек. В том числе и издержек на наложение судебного взыскания на имущество. И ряд других тарифов, которые понадобятся для расчетов. Думаю, что такая мера несколько ускорит сбор статистики, ее обработку и ускорит возможность расчета, улучшит систему расчета. И немного разовьет этот рынок.

Третий сценарий называется принятие государством рисков. Он представляет собой создание государственной страховой компании. Наверное, это сценарий, который может вызвать самые жаркие споры. Почему? Потому что вопрос о таком интенсивном участии государства в этом процессе уже раньше вызвал достаточно серьезные дебаты. Мне бы хотелось предложить обсудить и этот вариант. Такие вопросы, как характер участия государства. Например, в виде страховой компании, осуществляющей один вид этого риска. Или страховой компании государственной, но универсальной. Или в виде агентства, гарантийного или страхового, который бы осуществлял данный вид риска. И о дальнейшей судьбе этой компании, когда рынок уже будет развит, когда туда придут частные страховщики. Плюсы и минусы создания такой организации.

Крысин: Спасибо. Важно обсуждать и выработать общую позицию. Специалисты Европейского трастового банка в рамках работы комитета по ипотеке 2 недели назад приняли участие в конференции по покрытым облигациям в Копенгагене. Мы увидели много сценариев развития ипотеки в разных странах. В каждой стране он немного отличается, неповторим, хотя есть 4 основных сценария. Национальные особенности и страхового рынка, и финансового рынка накладывают особенности на рынок ипотечного кредитования. Каждый здесь может высказаться, дать совет. Мы сейчас обсуждаем важное направление.

Радченко Ирина Станиславовна, вице-президент Международной ассоциации ипотечных фондов:

У меня два комментария. Я знаю, что сегодня в Москве существует пока одна программа. Это Московское ипотечное агентство. У них есть такой продукт. Если 30% первоначальный взнос - ставка 11%, если 10% первоначальный взнос - ставка 13%. До момента накопления 30-процентной ставки разница 2%. Достаточно существенный процент. Когда мы беседуем со своими заемщиками, мы объясняем, что им лучше: либо накопить 30% и тогда ставка будет сразу 11%, либо сейчас взять по 13. Когда мы рассчитываем средний кредит по Москве, это 50 тысяч долларов. Это где-то 45-50 долларов ежемесячная разница. Большинство заемщиков говорит, что это не критично. Это большое конкурентное преимущество МИА перед теми, у кого есть жесткие требования по первоначальному взносу. Начало положено, и заемщики относятся к этому благожелательно. И даже увеличение на 2% - не видят такой большой проблемы в этом. Как вице-президент Международного ипотечного клуба скажу, что у нас регулярно проводятся заседания в «Президент-отеле». Зреет в кругах профессиональных участников (риэлторы, страховщики, банкиры) мнение создать общество взаимного страхования. Такая идея есть. На следующем заседании 23 ноября будет несколько вступающих, которые хотели бы обсудить ее как вариант. Это те проблемы, которые поднимались.

Виктор Борисович: Может сейчас сложится впечатление, что страховые премии это что-то очень большое. При тех расчетах, которые мы делали, которые подтверждаются той статистикой, которую Александр Николаевич привел, даже если ухудшить положение в 10 раз, то страховая премия в том страховании, которое предлагается, то страхование

максимум 20% от стоимости квартиры будет составлять примерно 0,2—0,3% в год. На 0,2% в год человек будет больше платить.

Семеняка: Я так понял, что отличий два порядка. Я хочу уточнить. Если у нас кредит 900 единиц платится 13% годовых, а 700 единиц – 11 годовых. То эти 2% вы платите со всей суммы 900. Если разложить на две составляющие, эти дополнительные 20% вы берете, это то же самое, что страховая премия 20% в год на сумму кредита. А вы сказали – 0,2. Или я неправильно подсчитал, или у нас такой разброс услуг. Если банк не прибегает к страховке, он со всей суммы кредита берет 13, что означает, что страховку можно увеличить до 20% в год. А вы говорите, что страховщики предложат 0,2 в год.

Клепикова: У них совершенно другие риски.

Семеняка: Так риски одни и те же.

Клепикова: Нет, совершенно разные.

Семеняка: Это игра цифр. Это можно представить, как два кредита. Один на 700, другой на 200.

Клепикова: Нельзя. Потому что идеология заемщика совершенно другая. При 70 и 95.

Крысин: Страховщикам предоставим слово.

Андрей Семенович Бланк: Было сказано, что в АИЖК 8 тысяч 600 портфелей выдано кредитов. Это действующих? Или выданных вообще?

А.Н. Семеняка: Выкупленных закладных.

Бланк: Может, уже какие-то закрылись.

А.Н. Семеняка: Из-за того, что есть досрочное погашение, мы все выкупили. На начало октября было 8 тысяч 600, на конец – 10 тысяч 24. Из них погашено, то есть закрылись 150.

Бланк: Это действующие.

А.Н. Семеняка: Это выкуплены нами. А действующих минус 150.

Бланк: Это 9 тысяч кредитов. А какова доля в стране, сколько выдано примерно? Какова доля АИЖК этих 9 тысяч в общем объеме кредитов выданных?

А.Н. Семеняка: Хороший вопрос, мы сами на него пытаемся ответить.

Бланк: Именно жилищных.

А.Н. Семеняка: Мы на самом деле запросили региональные администрации, потому что они соуправляют региональным реестрами, чтобы нам дали выписки из региональных реестров, сколько там всего зарегистрировано залогов. В каждом субъекте сколько всего залогов. Запросили 68, с которыми есть договора. Ответили всего 15. Они сказали, что не могут собрать данные по реестру на уровне субъекта. Из 15, которые ответили, разброс составил от 12 до 60% в зависимости от субъекта.

Бланк: Ваша доля?

А.Н. Семеняка: Мы взяли количество, сколько мы выкупили относительно тех залогов, которые у них в реестре.

Бланк: Под залогами в реестре имеются в виду все ипотечные. Из них сколько жилищных?

А.Н. Семеняка: Это жилищные. Это титул на жилье, обремененное залогом. Другое дело, что он мог возникнуть не из-за того, что там кто-то дал кредит или займ, а сам продавец продал квартиру в рассрочку и обременил ее залогом. Рассрочка продавца, обремененная залогом, она тоже в реестре.

Бланк: Можно ли тогда говорить о том, что если все на 2 разделить, сократить, то доля АИЖК это примерно 40% рынка.

А.Н. Семеняка: Мы для целей бизнес-плана исходим из 20%.

Бланк: По сути 40%. От 30 до 50%.

А.Н. Семеняка: У нас официальная цифра 20%. В разных регионах она сильно варьируется.

Бланк: Как страховщик, могу сказать, что я сегодня имею данные оператора, который держит 20-30% всего рынка. Я имею данные с 30% рынка, которые мне говорят, что на самом деле из 9 тысяч кредитов 4 дефолта. Можно создавать комитеты, но даже организация уровня АИЖК по факту не смогла собрать данные. Делаем вывод, что можно долго заниматься сбором статистики. Получить результат, что из 9 тысяч 4 дефолта. И на это положить два с половиной года. Или никогда не собрать.

Скорее всего, никогда не собрать. Говорить о том, что достоверной является вероятность 4 из 9 тысяч, я не могу. Говорить о том, что я соберу более точные данные, которые мне дадут большее основание говорить об относительной чистоте событий, я не могу. После этих двух утверждений надо просто закрыть вопрос навсегда. Нет, не будет у нас в стране ипотечного кредитного страхования. Данные собрать мы не можем, потому что мы их не можем собрать. Вернемся к вопросу лет через 10.

Шатохина Юлия Анатольевна: Я представитель ЦБ. Законопроект о бюро кредитных историй. Может, о нем стоит как-то упомянуть. История дефолта точно также отражается. У нас нет специальной выборки по ипотечным кредитам, это не велось до недавнего времени. А та выборка, которая сейчас ведется ЦБ, это макроэкономика. Вряд ли это будет на сегодняшний день интересно.

Илья Вадимович Ломакин-Румянцев, руководитель ФССН:

Я ждал другого вывода от господина Бланка. 4 дефолта из 9 тысяч. Ну почему я три года назад не занялся этим? Когда я говорил о статистике, я имел в виду следующее. Мы сегодня ничего не сможем сказать о тарифах. Это означает, что мы должны продумывать конструкцию, которая позволит своевременно корректировать тарифы и предложить систему дополнительно. Либо в формате пула, либо заранее идти на иные требования к перестрахованию по этому виду деятельности с тем, чтобы завтра или года через 2 это придется делать. Заранее увидеть изменение тенденции и скорректировать практику. Не

нужно делать вывод, что за 10 лет мы не соберем достоверную статистику, поэтому не будем 10 лет заниматься этим видом деятельности. Сегодня у нас нет ее. Теоретически за 3 года можно было собрать. Мы от ОСАГО требуем, чтобы через год уже были обоснованные тарифы. Но заниматься нужно. Это особые условия, которые надо учитывать в нашей работе. У нас проблема в том, что законодательство о страховании требует от нас, чтобы страховая сумма была известна на момент заключения договора.

Семеняка: Здесь все зависит от того, сколько суд рассматривает. Если суд год рассматривает, проценты одни набежали. Два года – другие.

Бланк: Но есть проблема - разновидность страхования ответственности. Понятно, что здесь жестко лимитированная ответственность не подходит.

Семеняка: Хотел бы сделать замечание. Я имел в виду следующее. На мой взгляд, контекст вопроса опасен тем, чем мы начинаем заниматься. Устанавливаем потолочный тариф, но 1% от страховой суммы это 0,2% от стоимости жилья. Мы его примерно устанавливаем. Это нечто среднее потолочное применяемых ставок от Израиля до США. Мы начинаем заниматься страхованием. И начинаем собирать статистику. Да, выстраивая механизмы защиты в виде некоторых ограничений, например, на выплаты. Пуловые механизмы, как защитные, это один подход. Второй подход: мы не начинаем этим заниматься, пока не соберем статистику. Я сторонник первого подхода.

ЮН: Я по поводу неизвестной страховой суммы. А как мы страхуем сейчас? Изначально тоже неизвестна страховая сумма. Просто ежегодно в договоре страхования и в кредитном описан алгоритм ее расчета. Тут можно сделать то же самое. Если мы обсуждаем вопрос: давайте страховать повышенный LTV, так что нам мешает сказать или даже законодательно установить, что было бы хорошо. Потому что есть негативная тенденция опускания планки. Может, имеет смысл установить законодательно, те же 70%. И сказать, что все, что больше 70%, должно быть застраховано. У нас на начало каждого года жизни кредита есть то, что больше 70% на начало этого года.

Клепикова: Речь идет о том, что страхуется не сумма, которую превышает 70%, а страхуются вполне возможные потери в случае обращений взыскания.

Бланк: А давайте поменяем страховую сумму.

Клепикова: Нельзя. Тогда неизвестно, сколько будет расходов по обращению взыскания.

Канестри: Согласен. У меня умер заемщик, я не знаю, сколько времени будет страховая компания выплачивать, потому что она проводит расследование: не болел ли он этой болезнью.

Клепикова: Она тебе заплатит размер кредита плюс увеличена на какую-то сумму. Не на дату, которую ты там насчитаешь. А на ту дату, которая зафиксирована в качестве страхового случая.

Семеняка: Мы промежуточное еще звено. Наша задача просто «спулировать», купить в розницу, продать оптом. Источником информации должен быть единый государственный реестр недвижимости. Это как данные об акции. Берется реестр акционеров, и никто не спрашивает мнение ФСФР, а сколько с этой акции, где и что происходит. Надо добиться, чтобы было раскрытие информации из единого государственного реестра недвижимости. Капитализация рынка недвижимости в стране на порядок выше, чем капитализация рынка

акций. Невозможно получить раскрытие, потому что в этом реестре регистрируются сделки купли-продажи, в том числе реестр отражает лишение права собственности заемщика по решению суда. Мы сразу начнем собирать статистику, сколько было судов вообще. Здесь регистрируются все залоговые, и мы будем знать, сколько всего ипотек выдано. Я не знаю, как там обеспечивается контроль качества путем опросов, когда те или иные организации опрашивают. Но в реестре регистрируются все залоговые. Все, что не в реестре, залогом не является. И ипотекой тоже не является. Надо добиться, чтобы Минюст, который в РФ отвечает за реестр, обеспечил доступ к этой информации. На уровне каждого субъекта отвечает за это региональная администрация. Необходимо предоставить доступ к реестру, не к конкретным данным, а к аналитике. Эту аналитику страховщики, банки должны разработать и нормативным актом обязать делать. Иначе мы будем апеллировать к неким опросам, не понимая достоверности собранных данных.

Пастухова: У них нет кредитной информации, там есть информация о залоге. Но нет информации, как гасится кредит. И нет информации о профиле заемщика. В США законом принято, что кредитор дает ежегодно информацию. Сначала это были крупные кредиторы, теперь все кредиторы заполняют и представляют. Если участники рынка готовы, мы можем разработать опросник, который легко заполняется. А потом предложить кредиторам раз в год давать такую информацию. Хотя бы начать с этого. Это все зависит от желания кредиторов и от их сознательности. Можно ли в законодательном порядке их как-то убедить?

Семеняка: Давайте разработаем формы отчетности, потому что кредитное бюро должно давать информацию по человеку. Реестр недвижимости по жилью, участники рынка обмениваются аналитикой по статистике дефолтов и досрочных платежей. Если будут разработаны три группы отчетности, они нужны и страховщикам, и банкам, нужны и ФСФР, и Банку России, чтобы по ипотечным ценным бумагам рассчитать достаточность капитала. Сегодня установлено 14, но трудно объяснить, исходя из какой статистики Банк России это установил. Достаточность капитала для эмитента ипотечной облигации. Все должны эти формы отчетности согласовывать и начать обмениваться.

Крысин: Думаю, что мы поставим задачу для нашего комитета.

Материал предоставлен Европейским Трастовым Банком (Евротраст)