

Ипотека стала единственным шансом приобрести жилье для многих наших сограждан, но высокие процентные ставки, многолетняя долговая зависимость, а также неподъемные первоначальные взносы делают даже этот продукт недоступным для многих потенциальных клиентов. О том, как сделать ипотеку доступней для масс, почему следует страховать финансовые риски заемщиков, как снизить первоначальный взнос, избежать неправильной оценки заложенной квартиры, справиться с просрочкой платежа и не допустить окончательного дефолта, в интервью РИА «Новости» рассказывает генеральный директор ОАО «Страховая компания АИЖК» (СК АИЖК) Андрей Языков.

– Андрей Дмитриевич, раньше вы возглавляли другую «дочку» Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) – Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), а недавно стали гендиректором СК АИЖК. Расскажите, с чем связано ваше новое назначение?

– За время существования АРИЖК мы накопили большой опыт работы с проблемными ипотечными заемщиками и доказали рынку, что взыскание – это не единственный возможный способ работы с просроченной задолженностью. В результате реструктуризации восстанавливается 75–80% заемщиков, и построение нормального диалога между кредитором и заемщиком есть общепринятая мировая практика, которая теперь применяется и на российском рынке.

В СК АИЖК передо мной поставлена задача по дальнейшему развитию ипотечного

страхования, в том числе и с учетом применения опыта реструктуризации ипотечных кредитов в сфере ипотечного страхования и внедрения этих механизмов в регулярную практику передовых участников рынка. Это в свою очередь поможет снизить размер страховых взносов в страховании ипотечных рисков (за счет снижения вероятности возникновения убытка), а также поможет внедрить цивилизованные методы работы с проблемным ипотечным долгом, повысив тем самым доверие граждан к ипотечному кредитованию в целом.

В этом случае АРИЖК и СК АИЖК друг друга эффективно дополняют – АРИЖК имеет опыт анализа заемщика и минимизации убытка, а СК АИЖК имеет необходимые инструменты по поддержке рыночных страховщиков, которые активно внедряют ипотечное страхование как инструмент кредитора по минимизации его потерь.

– Для чего нужно развивать страхование в ипотеке?

– Первоначальный взнос является сдерживающим фактором в обеспечении наших граждан доступным жильем. Многие семьи физически не могут накопить 20–30% от стоимости квартиры на первоначальный взнос – им трудно изъять такую сумму из семейного бюджета. Потому программы с низким первоначальным взносом необходимы. Но также нужно уметь управлять этим повышенным риском. Некоторые банкиры предлагают для таких кредитов повысить процентную ставку. Однако, как мы считаем, такое предложение не является хорошим решением для ипотечного рынка. При высоких ставках на ипотечные кредиты с небольшим первоначальным взносом одни заемщики очень быстро «задефолтятся», а другие заемщики также быстро пойдут в другой банк и перекредитуются. В обоих случаях банк, выдавший ипотечные кредиты, не сможет сформировать необходимую величину резервов. А последствия недостаточных резервов обычно бывают плачевными. Страхование в этом случае кардинально меняет структуру инструментов защиты банка, поэтому мы считаем, что все кредиты с первоначальным взносом ниже 20% должны страховаться. В Канаде, например, страхуются в обязательном порядке кредиты с первоначальным взносом ниже 25%. В результате ипотечный кризис страну практически не затронул.

– Как тогда работает подобная страховая защита для банка?

– Любой предприниматель, ведущий бизнес, использует привлеченные средства, чтобы повысить доход на свой собственный капитал, применяет так называемый финансовый

рычаг. Если операция высокорисковая, то финансовый рычаг будет 1,5:10, а не 1:10, как обычно. А это означает, что акционеры будут получать меньший дополнительный доход. Ипотечное страхование позволяет нормализовать риски банка – банк, передав наиболее высокие риски страховщику, может вести операции с прежним соотношением капитал/риск 1:10.

Для страховщика «покупка риска» – это его профессиональная деятельность, резервы здесь формируются иначе, чем у банкиров, и процедуры оценки и работы с повышенными рисками должны стать повседневной практикой ипотечных страховщиков, в отличие от банкиров, ключевой деятельностью которых является именно выдача кредитов.

– Понятно, что с помощью ипотечного страхования можно уменьшить возможные убытки банков при предоставлении кредитов с первоначальным взносом ниже 30%. Но какова будет выгода для заемщиков?

– Очень существенная. Думаю, за счет этого сегмента рынка можно серьезно увеличить объемы выдачи ипотечных кредитов в России – конечно, не в два раза, но на 20–30% точно.

Другое дело, что в этом случае надо серьезно контролировать соотношение «платеж-доход». Ведь увеличивая сумму кредита, мы наращиваем и сумму платежа, а она не должна составлять более 45% от доходов заемщика. Не факт, что для всех заемщиков эта платежная нагрузка будет посильна.

– Недавно СК АИЖК рассказала о введении нового вида страхования – страхования финансовых рисков ипотечных банков. Что это за инструмент?

– В России не существует отдельного вида страхования – ипотечного страхования. У нас оно реализуется через два вида страхования – страхование ответственности заемщика и страхование финансовых рисков, направленное непосредственно на работу с банками. В обоих случаях страхуется один и тот же риск – риск возможных убытков кредитора, которые могут возникнуть в случае дефолта заемщика и последующей продажи предмета залога. Различие между ними состоит в том, кто заключает договор

страхования и оплачивает страховую премию: в первом случае заемщик платит и защищает свою ответственность, во втором случае платит кредитор и защищает свои риски.

Ключевое преимущество, которое дает страхование финансовых рисков, состоит в том, что кредитор может получить страховую защиту не только в момент выдачи кредита, но и позднее, приняв это решение на основании, например, анализа макроэкономической ситуации или просто пересмотрев свое отношение к удерживаемым на балансе рискам.

– А без СК АИЖК банки с клиентами и страховщиками разве не смогут договориться о предоставлении кредитов с небольшим взносом, которые будут дополнительно страховаться?

– Теоретически могут, но из-за последствий ипотечного кризиса в США российский рынок пока консервативно относится к этому виду страхования. Не все кредиторы приняли реструктуризацию как практику, а ипотечное страхование как собственную защиту. Другая проблема – концентрация рисков: ни один страховщик не может себе позволить высокую концентрацию монотипных рисков. Как раз в этом случае на помощь приходит СК АИЖК, которая умеет управлять подобными рисками и предоставляет рынку усиление в виде перестраховочной защиты.

– Так все-таки у банков по-прежнему нет цивилизованных способов работы с заемщиками?

– Многие банки достаточно агрессивно себя ведут. Есть примеры из практики АРИЖК, когда один уважаемый и крупный банк обсуждал реструктуризацию своих заемщиков только в залах суда. Как только заемщик попал в просрочку – никакой дискуссии, сразу в суд. Пришел заемщик в суд, упал в ноги – ладно, можно изменить график платежей.

Поэтому хотелось бы поменять отношение кредиторов к проблемному долгу. Опыт АРИЖК говорит, что средний срок работы человека на одном месте составляет около 4–5 лет, а средний срок поиска работы – 6 месяцев. А «подушка безопасности» в виде шестимесячных доходов, как показывают опросы населения, есть только у 15% наших сограждан. Выходит, что если срок ипотечного кредита в России составляет 15 лет, то

даже добросовестный заемщик может примерно три раза попасть в список неблагонадежных плательщиков банка. При этом очевидно, что у заемщика именно временные финансовые трудности, то есть «мочить» заемщика в этот момент совсем необязательно: надо спокойно с ним общаться, искать пути для решения. Если заемщик обладает достаточной квалификацией, завтра он, скорее всего, найдет аналогичную работу и вернется в график платежей.

Кстати, изменив отношение кредиторов к ипотеке, мы можем серьезно понизить убыточность кредитов, а это значит, что можно будет снизить страховые тарифы и, соответственно, процентные ставки. Страховка ведь хороша тем, что оплачивает только реальные убытки, это довольно дешевый способ избежать рисков для банков.

– Раз уж мы говорим о рисках и дефолтах, опишите, как люди обычно попадают в дефолт по ипотеке.

– В финансовый кризис 2008 года причиной дефолта у 70% российских заемщиков было сокращение дохода, а не потеря работы – у нас в стране у многих людей серые зарплаты, которых они лишаются в первую очередь. В оставшихся 25% ситуаций причиной дефолта заемщика становилась потеря работы, а лишь 5% стали «плохими» заемщиками в связи с ростом расходов – и между прочим, это были, прежде всего, валютные заемщики.

Я считаю, что вот эти рисковые валютные кредиты – настоящая мина замедленного действия. Спасибо усилиям ЦБ, который ввел повышенный коэффициент риска при расчете норматива Н1 для кредитов в иностранной валюте, в настоящее время валютная ипотека в РФ фактически прекратила свое существование. Ведь в целом уровень просрочки по валютной ипотеке в шесть раз превышал рублевую ипотеку в кризис.

Еще один факт дает представление об опасностях валютной ипотеки: до кризиса на Украине было либерализовано банковское законодательство и на рынке доминировали ипотечные кредиты в иностранной валюте. В кризис все рухнуло, государству пришлось вмешаться, но теперь на Украине практически нет никакой ипотеки. А в России ипотека устояла, вышла из кризиса с минимальными потерями и сейчас активно развивается.

– Скажите, а ипотечные программы с низким первоначальным взносом, за которые вы так ратуете, вам не кажутся чересчур рискованными?

– На мой взгляд, 10% от стоимости жилья является все-таки минимальным значением для первоначального взноса. А вот к «нулевочкам» я отрицательно отношусь, в этом случае люди не теряют своих накопленных денег.

Вспомним кризис и ситуацию с программами с «нулевым» первоначальным взносом: граждане думали, что если они попробовали платить и у них не получилось, то они отдали ключи банку и им все простят. Между тем, в законодательстве не так написано: будешь должен всю сумму, и если стоимости имущества не хватает, чтобы покрыть долг перед банком, то ты должен возвращать свои деньги.

Кстати, психологами подмечено, что чем меньше гражданин вложил собственных средств в покупаемое жилье, тем меньше у него мотивации его «спасать» при возникновении проблем, то есть примерно через 10-процентный взнос психология «арендатора» начинает заменяться на психологию «собственника».

В идеале вообще нужно запретить ипотечные продукты с «нулевым» взносом. Правда, тогда существует опасность, что банки начнут завышать оценку стоимости квартиры и выдавать эту наценку за 10-процентный первоначальный взнос. Так что проблема завышения оценки стоимости недвижимости стоит довольно остро и сегодня.

– А в чем дело?

– Как ни дефолт у заемщика, оказывается, что примерно на 25% цена квартиры была завышена. Более-менее нормальная ситуация только в Москве: здесь ведущие банки вымуштровали своих оценщиков, и те достаточно жестко относятся к оценке недвижимости.

Вообще же в России оценка часто отвечает не на тот вопрос, на который должна. Оценщик должен давать не текущую рыночную цену, по который заемщик жилье

покупает, а цену, по которой это жилье может быть продано в случае дефолта через пару-тройку лет, а в реальности оценщики пишут, что квартиру купили по адекватной цене, но не прогнозируют, за сколько ее можно продать через три года при экспозиции 3–4 месяца. А кредитору нужны не экспликации и не толстые отчеты, а всего две цифры, за которые оценщик будет отвечать, – цена и сроки продажи.

– Кстати, а как иностранные банки относятся к вопросу страхования?

– Иностранные банки лучше всего относятся к данной теме. На Западе во многих странах отсутствуют нормы пруденциального надзора, которые предписывают соблюдение неких обязательных нормативов. С банками работают рейтинговые компании, которые определяют системы безопасности банка, системы управления рисками, а затем выносят мотивированное суждение о том, как в банке все это дело обстоит. В России все считается по нормативам, а там всегда есть соблазн подтянуться, в рейтингах же это не выходит. Поэтому банки с западным капиталом с большим пониманием относятся к страхованию как способу самозащиты.

– У отечественных банков подход другой?

– Тут все очень по-разному. Есть один довольно тонкий вопрос: что такое страхование для банка – источник комиссии или защита? Это принципиальная развилка. Ряд банков смотрит на страхование как на источник дополнительных доходов. Такие кредитные организации зачастую берут со страховщиков комиссию в 50%, а страховщики, выплатив комиссию в 50%, уже не могут сформировать нормальные резервы и начинают управлять убыточностью через невыплаты – они же тарифы на страхование увеличить вдвое не могут. Конечно, весь этот процесс сильно разорван во времени, но, с одной стороны, банк показал, что у него доля непроцентного дохода выросла, а с другой стороны, потом у него убыток случается, когда страховщик придирается к какой-нибудь «запятой» в кредитном договоре и не платит по страховому случаю.

– Давайте немного поговорим собственно об СК АИЖК, а не только о страховании ипотеки. Госдума в 2009 году даже поднимала вопрос о целесообразности создания этой организации. Как думаете, оправдалось ли это решение?

– Данный вопрос поднимался в период незавершенного кризиса и скорее содержал контекст повышения концентрации деятельности ОАО «АИЖК» на антикризисных мерах. На сегодняшний момент кризисные явления 2008 года преодолены и стала очевидной необходимость использования мер предупредительного характера, к которым относится и ипотечное страхование, позволяющее кредиторам распределить риски и легче переносить возможное повторение кризисных явлений. Отмечу, что рынок позитивно отреагировал на появление подобного инструмента перераспределения рисков и в настоящий момент 90 банков используют механизм ипотечного страхования. Причем ярко заметна тенденция, что чем более ответственно кредитная организация относится к управлению рисками, тем более активно применяется ипотечное страхование. На рынке ипотечного страхования уже работают 24 страховые компании, и значительная заслуга в этом принадлежит СК АИЖК, которая разработала практически все методические материалы и оказывает значительную организационную поддержку этому рынку.

– АИЖК будет выходить из капитала СК АИЖК, как планировалось?

– Действительно, такие планы при создании компании озвучивались, и это в целом соответствует вектору российского государства на то, чтобы в конкурентных секторах экономики снижать использование государственных средств и повышать эффективность компаний. Но пока нельзя утверждать, что все функции института развития рынка компания выполнила.

Кроме того, для всех участников рынка, и в первую очередь для рыночных страховых компаний, существенным фактором поддержки их работы на все еще новом рынке ипотечного страхования является взаимодействие с СК АИЖК – компании с участием государства. СК АИЖК в ближайшее время должна сформировать стратегию своего развития на среднесрочную перспективу. В ней будут отражены все актуальные вопросы будущего развития.

Как я уже упоминал, сегодня страховые компании занимают достаточно консервативную позицию, они с нами советуются по многим вопросам, а доля собственного удержания у них пока очень маленькая – 20% всего, а 80% рисков перестраховывают к нам. Страховым компаниям интересно попробовать этот рынок, но они понимают, что для самостоятельной работы им потребуется еще много времени, чтобы полностью оценивать и управлять подобными рисками.

– Уставный капитал СК АИЖК будет увеличен до 10,5 миллиарда рублей, как планировалось?

– В настоящее время он так и остался 1,5 миллиарда рублей. Мы работаем с консервативным соотношением капитал/риск как 1:10. Возможно, в связи с кризисом будут какие-то другие решения приниматься, но пока у нас достаточно большой запас прочности – рисков на 15 миллиардов рублей еще не набрали.

– А вы планируете самостоятельно заемщиков страховать?

– Прямой необходимости в этом нет. Сейчас ответственность заемщиков страхуют розничные страховщики в момент выдачи кредита, а чтобы нам обеспечить предоставление такого покрытия, придется создавать колоссальную инфраструктуру, а это крайне дорого.

– Готово ли АРИЖК возобновить работу, если случится новый кризис?

– Мы всегда готовы к кризису [смеется]. У нас есть готовые планы быстрого развертывания, прорабатываем различные сценарии развития экономики, но пока макропричин для кризиса я не вижу. Однако если он произойдет, то, повторюсь, АРИЖК в полной боевой готовности: агентство присутствует во всех городах с населением от 200 тысяч человек, технологии отработаны, люди обучены. Это наш бронепоезд на запасном пути.

Если в кризис 2008 года основная цель АРИЖК состояла в противостоянии банкам, которые не хотели или не умели реструктурировать ипотечные кредиты, то сегодня у банков есть наш опыт и многие умеют работать с «проблемной» ипотекой, поэтому роль АРИЖК должна быть скорее поддерживающей.

Источник: РИА «Новости» , 25.07.12

Автор: Блюденов А.