



*Вступили в силу поправки в закон об ипотеке. Теперь заемщик может оформить дополнительную страховку, защитив себя от угрозы личного дефолта. Человек может заболеть, потерять работу. Если он не в состоянии гасить кредит, сегодня он теряет и жилье, и все выплаты. И нередко остается еще и должен банку. От чего спасет дополнительная страховка? На вопросы «РГ» ответил глава СК АИЖК Андрей Языков.*

– Зачем нужна эта дополнительная страховка?

Андрей Языков: Для того, чтобы защитить заемщика и сделать кредит доступнее. Годовая ставка по ипотеке (сегодня это 12–12,5%) зависит, в числе прочего, и от риска невозврата кредита. Этот риск зависит от того, какую долю собственных средств заемщик может внести в качестве первоначального взноса. Чем выше стартовый взнос, тем меньше риск и годовая ставка. Но это в теории. А на практике банки дотируют кредиты с низким первым взносом за счет кредитов с большим стартовым взносом. То есть хорошие заемщики платят за плохих.

Предлагаемая схема страхования может этот риск снизить банку вплоть до нуля. Значит, ставка по кредитам с небольшим первым взносом снизится. Ипотека станет доступнее.

– Но ведь дополнительная страховка стоит денег. Не получится ли, что вместо повышенного платежа по ипотеке, растянутого по времени погашения долга, человек заплатит банку всю сумму сразу на старте?

Андрей Языков: Нет, просчитано, что общая платежная нагрузка снижается. Страховка «окупится» за 2–3 года. Ипотечный кредит выдается на 15–20 лет, значит, все оставшиеся годы семья будет получать значимую экономию.

– А чем выгодны кредиты с низким стартовым взносом? Ведь можно сначала накопить 30–50%, а потом брать кредит поменьше?

Андрей Языков: У нас много семей по уровню доходов могли бы обслуживать ипотечный кредит, но не могут накопить на первоначальный взнос. Например, молодежь. Снижение порога доступности ипотеки позволит молодым семьям быстрее купить жилье. К тому же жилье дорожает, и чем дольше копишь на первый взнос, тем дальше убегают цены.

– Эта страховка добровольная?

Андрей Языков: Да, добровольная. Думаю, скоро у банков появятся новые кредитно-страховые продукты, но, конечно, сохранятся и кредиты без страховки. У заемщика должен быть выбор: либо плата за риск включается, как и сейчас, в процентную ставку, и заемщик платит повышенный ежемесячный платеж. Либо – покупается единовременная страховка, и ипотека оформляется под низкую ставку – где-то 11%, и ежемесячный платеж уменьшается. Такая страховка защищает и банк, и заемщика. Получается взаимовыгодно. В Канаде, США, например, для социально незащищенных категорий подобные страховки обязательны, а для остальных заемщиков – добровольны. Кроме того, для небогатых заемщиков используют «избыточное страховое покрытие»: банкам гарантируют «безубыточность» при работе с такими кредитами, а государство имеет возможность привлечь частный капитал для ипотечных программ с социальной направленностью.

– Насколько часто заемщики попадают в трудную ситуацию и просят реструктурировать долг? И насколько высок риск полного дефолта?

Андрей Языков: Часто. Судите сами. Средний срок выдачи ипотечного кредита – 17 лет, средний срок работы заемщика на одном месте – 5 лет. Доля семей, которые, оформляя ипотеку, имеют финансовую подушку безопасности (проще говоря – накопления) хотя бы на полгода, – не более 10%. То есть только по причине смены работы за время, пока «висит» кредит, можно 2–3 раза оказаться на грани дефолта. А еще есть болезни, разводы, рождение детей... В кризис риски растут, банки хуже идут на реструктуризацию, торопятся с обращением взыскания. Если есть механизм снижения (или обнуления) убытков, банк легче идет навстречу заемщику. Сегодня ипотеку имеет порядка 2 млн семей. Просроченная задолженность – около 2%, т.е. сложности с оплатой есть у 40 тыс. заемщиков. Но во время кризиса 2008 года уровень просроченной задолженности доходил до 10%, правда, и заемщиков тогда было втрое меньше.

Из-за дефолтов в 30–60% случаев за заемщиком остается долг 20–40% от суммы кредита. Это очень много. Чтобы расплатиться, люди теряют все, снимают жилье и еще несколько лет отдают банку львиную долю доходов. Дополнительная страховка долг заемщика прекращает, у него, по сути, есть возможность начать «с чистого листа», без груза долгов.

– Но как быть, если страховую сумму определяет сам банк? Не получится, что заемщик заплатил за страховку, а долг в какой-то части все равно останется?

Андрей Языков: Нет, не получится. Действительно, заемщик в этом месте слабая сторона и не должен попадать в зависимость от рекомендаций банка. Законодатели сняли с граждан этот риск, при наличии полиса после страховой выплаты долг заемщика будет прощаться всегда.

– А где гарантия, что «в случае чего» страховка сработает, а страховая компания не исчезнет?

Андрей Языков: Да, проблема есть – страховая компания должна быть и устойчивой, и гарантировать сохранность резервов на много лет. Частично эта проблема решалась через перестрахование рисков в СК АИЖК.

Кстати, опыт мы уже имеем: небольшая страховая компания ПСГ «Основа» недобросовестным образом «ушла с рынка», руководитель, если открытым текстом, просто сбежал. Без защиты остались полтора десятка заемщиков. Но часть договоров страхования «Основа» перестраховала у нас, и мы восстановили страховую защиту по перестрахованным полисам, но в размере «переданного нам риска» – 80%.

В новой редакции закона все стало проще – долг заемщика будет прощаться и в случае банкротства страховщика. Законодатель полагал, что банк, как финансовый профессионал, сможет правильно сформировать для себя страховую защиту и выбрать надежных партнеров.

– А какой механизм погашения ипотеки, если человек все-таки эту дополнительную страховку не оформил, а дефолт случился?

Андрей Языков: Механизм тот же самый, что и был до вступления в силу нового закона. В кризис 2008 года, когда цены на рынке недвижимости сильно опустились, законодатели запретили применять «внесудебный порядок» – с декабря 2008 года имущество нужно продавать только через публичные торги. Суд по закону назначает стартовую цену торгов на 20% ниже рыночной. Если имущество не продано, то на повторных торгах имущество выставляется еще на 10% дешевле.

– В итоге минус 30% от рыночной стоимости? Но тогда заемщик в явном проигрыше?

Андрей Языков: Да, он сильно проигрывает. Но зато если после этих двух понижений имущество по каким-то причинам не продано, то долг заемщику прощался. Этот порядок сохранится по незастрахованным кредитам, выданным до 25 июля 2014, когда вступили в силу поправки в ипотечный закон.

Идея была вроде разумная: если рыночные механизмы в регионе не работают, все плохо с недвижимостью и она не продается ни при каких условиях, то надо долг заемщику простить, поскольку его вины в низком спросе на жилье уже нет – виноват рынок. По факту произошло хуже. Люди поняли: если жилье будет продано, у них все равно остается огромный долг. Если не продано – долг прощается. В результате дефолтные заемщики стали мешать кредитору продавать имущество.

– Каким образом?

Андрей Языков: В ход шло все, даже дикие способы. Не пускать к себе в дом, обдирать обои, ломать сантехнику, выбивать окна, чтобы покупатель не позарился даже на дешевую цену. И это было не единичное явление. При этом, замечу, законодатель не давал банкам механизма компенсации подобных рисков. И, как следствие, банки стали поднимать ставки, и ипотека заметно подорожала.

Теперь законодатели исправили этот дефект – улучшили механизм прощения долга заемщика и сформировали механизм компенсации убытков для банков.

**Источник:** [Российская газета](#) , № 195, 28.08.14

**Автор:** Невинная И.