

Лопатин Артур Дмитриевич

исследователь научной мысли

г. Москва

DOI 10.21661/r-113734

СТРАХОВАНИЕ РИСКА ДЕФОЛТА ЗАЕМЩИКА ПО ИПОТЕКЕ

***Аннотация:** международный опыт показывает, что ипотечный рынок – важнейший фактор развития экономики, а ипотечное кредитование является одним из самых надежных видов кредитования с возможными рисками как для заемщиков, так и кредиторов, и инвесторов. Автор статьи считает, что разработка страховых механизмов снижения рисков, изучение опыта США, Канады и Европейских стран позволит сформировать и научно обосновать направления развития страхования рисков ипотечного кредитования в России.*

***Ключевые слова:** ипотечное страхование, риски, высокая рисковая составляющая, high-ratio mortgage, mortgage default insurance, АИЖК, СМНС, Россия, Канада.*

В 2010 году Агентство по Ипотечному Жилищному Кредитованию (АИЖК) ставило перед собой задачу по снижению первоначального взноса по ипотеке до 10%, что, по их мнению, увеличило бы число потенциальных заемщиков в 4 раза. Это мотивировалось тем, что темп роста стоимости жилья превышал скорость накопления достаточного капитала для внесения 30% первоначального взноса. На каждые 10% первоначального взноса необходимо 11,3 месяца, а на 30% – 34 месяца. При этом с 2010 года ежегодно наблюдается рост цен на жилье, за исключением 2015 года, когда рублевые цены снизились на первичном рынке жилья в РФ на 0,3% по отношению к предыдущему году, а на вторичном рынке жилья на 3,2%, при этом валютные цены снизились приблизительно в 2 раза из-за изменения курсов валют.

Таким образом за последние 17 лет наблюдений всего 2 раза (2009 и 2015 годы) наблюдалось снижение стоимости жилья. В 2010 году – первый год следующий за снижением показывал рост цены лишь на 0,2%, а последующие

уже прибавляли от 6% до 10,7% (первичный рынок по данным Росстата). В подтверждении того, что выгоднее будет взять ипотеку с первоначальным взносом в 10% говорят следующие факторы. Во-первых, потребительские цены на товары и услуги ежегодно с 2003 года растут от 6% до 13%, то есть снижается темп роста сбережений и снижается скорость накопления большего первоначально взноса, а вместе с тем растет стоимость жилья. Во-вторых, ставка по ипотечному кредиту в ведущих банках РФ на жилье в новостройке варьируется от 7,5% до 13% на октябрь 2016 года, что однозначно подтверждает сделанные расчеты в пользу выгоды для заемщика.

Однако, ведущие банки не спешат выдавать кредиты с 10% первоначального взноса из-за их высокой рискованной составляющей. Они до сих пор остаются на уровне минимума в 15%. На портале banki.ru всего 10 предложений при первоначальном взносе 10%, 21 предложение при 15% и более 150 предложений при взносе в 20%. При этом процентная ставка все-равно в диапазоне 12% годовых.

Несмотря на повышенную вероятность дефолта заемщика, в США и Канаде есть специальный страховой механизм, который позволяет снизить эти риски для кредиторов и последствия для заемщиков. В Канаде такой страховой механизм называется Mortgage Default insurance, который применяется на ипотечные кредиты с высокой долей заемных средств, то есть для кредитов с первоначальным взносом от 5% до 19,99%. В России есть аналогичная программа защиты заемщиков, которая реализуется на государственные деньги программой финансовой помощи АИЖК. Данная программа покрывает до 600 тысяч рублей или эквивалента в валюте, если доход заемщика снижается на 30%.

Так как Канадский подход ближе по структуре к Российским реалиям, то рассмотрен будет именно он. У этого вида страхового покрытия есть некоторые ограничения: срок – 25 лет, если стоимость жилья от 500 тыс. \$ до 999,999 тыс. \$, то первоначальный взнос должен быть 10%, если же жилье превышает этот уровень, то первоначальный взнос должен составлять 20% и данный продукт уже не будет иметь смысла. У Mortgage Default insurance (Страхование риска дефолта

заемщика по ипотеке) есть некоторые нюансы, например, этот продукт оплачивается по ставке, которая зависит опять же от первоначального взноса. Например, при взносе в 5% с 01.06.2015 будет начисляться 3,6% на всю сумму долга, при взносе в диапазоне 10%-14,99% будет начисляться 2,4%, при взносе в диапазоне 15%-19,9% уже будет 1,8%. Таким образом для квартиры стоимостью 300 тыс. \$ и первоначальным взносом 40 тыс. \$ (13,33%) стоимость полиса будет 2,4% от суммы займа, то есть $260 \text{ тыс. \$} \cdot 2,4\%$ и будет равна 6,240\$. Именно эта сумма будет добавлена в сумму кредита и итоговый заем составит 266,240 \$.

Экстраполируя эти же страховые премии и условия на рынок РФ, можно получить следующие расчеты. Если жилье имеет стоимость около 4 миллионов рублей, то первоначальный взнос в 10% будет – 400 тыс. рублей, в 20% будет – 800 тыс. рублей. При этом сбор первых 10% займет в среднем 11,3 месяца, а вторых 10% – 22,6 месяца, таким образом за можно потерять в чистой приведенной стоимости около 40 тыс. рублей при инфляции в 10% за каждый год накопления. Теперь для сравнения необходимо вычислить стоимость страхования при тех же процентных ставках. При первоначальном взносе 10% страховая премия составит 2,4% от суммы кредита, а именно 86,400 рублей, что превышает потери от инфляции, но все-равно находится ниже, чем рост стоимости жилья. То есть неравенство будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Потери от инфляции (10\% в год)} &< \text{Стоимость полиса (86,400 руб.)} \\ &< \text{Рост цены на недвижимость (8\% в год)} \end{aligned}$$

Таким образом чистая выгода рассчитывается как 320 тыс. рублей (8% начисленные на 4 миллиона) минус 86,4 тыс. рублей (стоимость полиса) и составит 233,6 тыс. рублей. Можно выделить некоторые преимущества от внедрения этого вида страхования на Российском рынке, для кредитора – снижение общего уровня риска, расширение рынка ипотечного кредитования; для заемщика – увеличивает покупательскую способность, позволяет заемщикам брать дома лучшего качества или большей площади; для экономики – создание рабочих мест, ускорение инвестиций, улучшение социальной обстановки.

Несмотря на такую выгоду, данный вид страхования скрывает множество подводных камней. Не зря его предлагают всего 3 организации в Канаде: Canadian Mortgage and Housing Corporation (СМНС), Genworth и Canada Guaranty. Нельзя забывать, что это высоко рисковый продукт, поэтому, когда заявка на кредит проходит одобрение в банке, то банк ее отправляет в СМНС, где уже страховщик смотрит на 2 пункта – заемщик и недвижимость. Используя свою обширную базу данных СМНС они рассчитывают реальную стоимость недвижимости и сумму, в пределах которой они застрахуют, далее проверяется кредитоспособность заемщика и уже дается согласие на страхование. Однако, СМНС не всегда соглашается с рыночной ценой и не дает согласия, тогда остается вариант нанять независимого оценщика, который подтвердит реальную стоимость объекта недвижимости.

Самое важное – этот продукт не является личным страхованием. Единственные интересы, которые здесь защищаются – интересы кредитора, так как в случае наступления рискованного события выгодоприобретатель – кредитор. Например, если заемщик не выполняет свои обязательства по кредитному договору, самое распространенное – перестал выплачивать ипотеку, банк вправе заставить его это сделать через суд или продать предмет залога с аукциона, но это может не покрыть всех издержек, процентов и самой ссуды, вот здесь страховщик и компенсирует разницу. Иными словами, в случае непредвиденных обстоятельств, кредитор не рискует ничем, а заемщик может потерять все – недвижимость, первоначальный взнос и уже сделанные платежи по кредиту.

Теперь можно выделить отличия Канадской модели от Российской. Во-первых, первая позволяет выдавать кредиты большему количеству потенциальных заемщиков, вторая модель более социально направленная и позволяет заемщикам не потерять жилье и вложенные средства при этом сохраняя их количество. Во-вторых, Канадская модель подразумевает страховую премию, в то время, как Российская программа помощи не допускает каких-либо комиссий или дополнительных плат за реструктуризацию долга.

Вопрос применения данного продукта в России поднимался Американскими специалистами еще в 2002 году, в 2004 году был опубликован доклад Всемирного Банка о возможности применения этого продукта (автор Roger Blood). Автор этого доклада оценил степень готовности Российского рынка, информационной и экономической инфраструктуры страны, разбив свои оценки на 5-бальную шкалу готовности:

- полностью готова – 5 баллов;
- практически готова – 4 балла;
- что-то уже сделано – 3 балла;
- практически ничего не сделано – 2 балла;
- вообще ничего не сделано – 1 балл.

По уровню доступной информации Роджер Блад практически везде поставил 1 и 2 балла, однако за последние годы эта сторона медали была значительно приукрашена. С момента публикации доклада информация стала важнейшей частью любой отрасли, ипотечное кредитование не исключение, было создано множество центров хранения информации и баз данных, информация по пунктам, представленным в докладе всегда есть в открытом доступе.

Вторым уровнем оценки стали политический, экономический и социальный климаты. Здесь автор присвоил от 2 до 4 баллов, 2 балла за социальную среду. К текущему моменту социальная среда и политика государства в области ипотеки получили серьезный толчок, например, субсидирование ставок и поддержка валютных заемщиков.

Третьим уровнем стала законодательная база, где автор выставил от 1 до 3 баллов, 3 балла получило регулирование банковской системы. К текущему моменту Банк России уже стал мега регулятором и активно занимается развитием банковского и страхового секторов. Однако, в области законов и судебной системы произошло мало изменений.

Четвертым уровнем оценки стала оценка состояния первичного рынка недвижимости. Здесь были выставлены оценки от 1 до 3. Именно в этом уровне

произошли наибольшие изменения и его можно вполне ставить 4 балла. За период с 2004 года в России значительно расширилась линейка страховых продуктов, повысилась строгость кредитной отчетности, усилился контроль над девелоперами и управляющими компаниями.

Последним уровнем оценки стала второстепенная поддержка, то есть ассоциации, рынок ипотеки вторичного жилья и интерес зарубежных инвесторов. Автор оценил это все в 2 и 3 балла.

Подводя итог можно сказать, что за прошедшее десятилетие для применения данного продукта значительно улучшились почти все условия, за исключением судебной практики и законодательной базы, а значит, в ближайшие несколько лет этот страховой продукт вполне может оказаться на рынке Российской Федерации, все будет зависеть лишь от решения Правительства РФ, куда оно сделает уклон, в сторону социальной обеспеченности граждан или экономического роста. В первом полугодии 2016 было выдано на 39% больше ипотечных кредитов по сравнению с тем же периодом прошлого года, ставка снизилась на 1,3 процентных пункта до 12,7%, несмотря на это выросла задолженность по ипотечным кредитам на 16% при росте сделок с ипотекой на 1,2 процентных пункта.

Список литературы

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства в I полугодии 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rosipoteka.ru
2. Единый институт развития в жилищной сфере. Программа помощи заемщикам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.дом.рф
3. Федеральная служба государственной статистики. Индексы цен и средние цены на первичном и вторичном рынках жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
4. Canada Mortgage and Housing Corporation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cmhc-schl.gc.ca/en/index.cfm

5. Roger Blood. Mortgage default insurance for the Russian Federation a readiness assessment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldbank.org