ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ И ТРУДОСПОСОБНОСТИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

Сегодня в некоторых страховых компаниях убыточность по страхованию ипотеки растет на глазах – из-за того, что в какой-то момент там все усилия сосредоточили на оперативности заключения договора, отодвинув андеррайтинг на задний план.

Влияние банка на андеррайтинг ипотечных заемщиков

До того как взять на себя обязательства страховать риски ипотеки в определенной страховой компании, банк выдвигает ряд требований, которые приходится учитывать при планировании андеррайтинга.

Прежде всего, банк хочет получить быструю и легкую процедуру заключения договора (и затем представить ее как одно из конкурентных преимуществ своих программ). В результате страховщику приходится уменьшать количество и объем документов, которые необходимо заполнить страхователю, и серьезно контролировать сроки принятия решения о заключении договора.

Следующее требование – уменьшение страховой премии. Однако адекватно уменьшить страховую премию можно, только понимая реальную убыточность портфеля, что в свою очередь приводит к увеличению доли затрат на предстраховую экспертизу.

На что же в этом случае могут рассчитывать страховщики? Во-первых, на финансовый андеррайтинг, который проводит банк при принятии решения о выдаче кредита, а во-вторых, на отсутствие антиселекции среди заемщиков ипотечных кредитов. Ограничение контингента заемщиков означает уменьшение страховых тарифов по сравнению с обычной таблицей смертности и инвалидности для рыночных продуктов, так что можно ввести скидку, величина которой, по мнению Антона Абрамова, начальника Управления андеррайтинга и продуктового развития компании «КапиталЪ Страхование жизни», колеблется в пределах от 10 до 30%.

Если говорить о влиянии банков на тарифы и оценку заем-

Наши эксперты:

Антон АБРАМОВ,
начальник Управления андеррайтинга и продуктового развития компании «КапиталЪ Страхование Жизни»

Илья МЕТЕЛКИН,
директор Управления страхования ипотечных и финансовых рисков ОАО «Росгосстрах»

Арсен ШИРОЯН,
директор Департамента ипотечного страхования ОАО РОСНО

щиков, то тут у разных страховщиков опыт разный. Директор Управления страхования ипотечных и финансовых рисков ОАО «Росгосстрах» Илья Метелкин считает, что хотя банки предоставляют страховщикам возможность оценивать заемщиков в соответствии с собственными целями, задачами и ресурсами, но влиять на тарифы пытаются, тем самым повышая привлекательность собственных продуктов.

У Арсена Широяна, директора Департамента ипотечного страхования ОАО РОСНО, иной взгляд на вопрос. Он уверен, что сегодня банки не могут выдвигать страховщикам требования по тарифам и процедуре оценки заемщиков, хотя совсем недавно подобная практика была общепринятой. Ситуация изменилась в результате пристального внимания ФАС к проблемам взаимодействия банков и страховщиков, а также усиления конкуренции. Сегодня банки могут только выставлять замечания относительно работы страховщиков, но, как правило, это касается компаний, не имеющих достаточного опыта в страховании ипотеки и потому не способных обеспечить качественное и оперативное обслуживание клиента. В таком случае банк может всего лишь предупредить клиента об уровне сервиса в той или иной компании – выбор в любом случае останется за заемщиком.

Требования страховой компании к заемщику

Оценивая потенциального заемщика, страховая компания учитывает следующие данные:

- пол и возраст
- сумму и срок кредита
- наличие других кредитов
- профессию и занимаемую должность
- годовой доход
- основные показатели здоровья
- увлечение рисковыми видами спорта
- наличие вредных привычек
- набор страхуемых рисков.

Ограничения контингента заемщиков простые и очевидные: для получения ипотеки человек должен иметь регулярный и стабильный доход, не иметь судимостей, быть психологически вменяемым. Кроме того, на страхование не принимают людей, имеющих заболевания, которые в период выплаты кредита могут привести к наступлению страхового случая.

При заключении договора клиент в обязательном порядке должен заполнить анкету-заявление, на основании которой можно судить о состоянии его здоровья, в том числе, о наличии заболеваний и имевшихся ранее проблемах. Если страховая сумма по договору планируется большая, то страховщик может потребовать проведения медицинского обследования, объем которого напрямую зависит от величины кредита.

При том что параметры для проведения андеррайтинга у всех страховых компаний примерно одни и те же, у каждой есть свои требования к проведению процедуры. Например, Арсен Широян считает, что наряду со стандартной процедурой особый порядок действий требуется в следующих ситуациях:

- при кумуляции риска на одного застрахованного (как в рамках одного, так и нескольких кредитных договоров)
- при существенных изменениях в состоянии здоровья застрахованного и других основных условиях страхования в течение действия договора ипотечного страхования или при его пролонгации.

В компании «Росгосстрах» реализуются два направления андеррайтинга, стандартный и индивидуальный. Как сообщил журналу «ССТ» Илья Метелкин, при стандартном договоре от клиента требуется заполнение анкеты-заявления, в котором он должен указать информацию о своем состоянии здоровья. На основании этих данных и формируется решение об условиях принятия на страхование. В ряде случаев (например, если в анкете указано заболевание из списка нежелательных) при стандартном договоре могут потребоваться дополнительные данные о здоровье клиента, которые должны быть подтверждены медицинскими учреждениями. Сегодня на стандартный андеррайтинг в портфеле «Росгосстраха» приходится до 60-65% договоров.

Индивидуальный андеррайтинг применяется в двух случаях: когда клиент берет кредит на большие суммы или когда его возраст больше 40-45 лет. Например, в Москве, «Росгосстрах» устанавливает требования по медицинскому обследованию для сумм, превышающих 350 тыс. долл., и для клиентов старше 45 лет. Основанием для применения повышающих коэффициентов могут быть как некоторые виды заболеваний, так и род профессиональной деятельности или увлечение опасными видами спорта.

Риски ипотеки

Если раньше основными рисками страхования ипотечных заемщиков были смерть и постоянная утрата трудоспособности из-за НС, то теперь этот список расширился. В договор страхования некоторые банки требуют включить риски временной потери трудоспособности как в результате несчастного случая, так и в результате болезни или физической травмы.

При выдаче кредита банк, как правило, сообщает заемщику минимальный набор рисков, которые должны быть застрахованы. Однако в рамках действующего законодательства РФ заемщик может внести изменения в договор страхования. Страховые компании на подобную инициативу реагируют по-разному. Одни (например, «Росгосстрах») в ответ на увеличение объема покрытия по сравнению со стандартным увеличивают стоимость страхования. Другие (например, РОСНО) изначально стараются учесть как

можно больше пожеланий как со стороны банка, так и со стороны заемщика.

Что касается типовых исключений, то Илья Метелкин дал им меткое определение событий, имеющих признаки страхового случая, но таковыми не являющимися. Интересно, что перечни типовых исключений у разных компаний отличаются. Так, в компании «Росгосстрах» стандартные исключения включают всего 5 ситуаций:

- умышленные действия страхователя, застрахованного или выгодоприобретателя
- самоубийство, если договор страхования к времени смерти страхователя (застрахованного лица) действовал менее двух лет, или попытка самоубийства страхователя (застрахованного лица), за исключением случаев, когда страхователь (застрахованное лицо) был доведен до самоубийства преступными действиями третьих лиц
- совершение или попытка совершения умышленного преступления страхователем, застрахованным лицом или выгодоприобретателем либо иным лицом, прямо или косвенно заинтересованным в получении страховой выплаты по договору страхования
- управление страхователем (застрахованным лицом) любым транспортным средством без права на управление соответствующим транспортным средством либо в состоянии алкогольного или наркотического опьянения либо передача застрахованным управления лицу, не имевшему права на управление транспортным средством либо находившемуся в состоянии алкогольного или наркотического опьянения
- развившиеся и диагностированные заболевания страхователя (застрахованного лица), которые явились причиной постановки последнего на учет в наркологическом, психоневрологическом, противотуберкулезном, кожно-венерологическом, онкологическом диспансерах до момента заключения договора страхования (за исключением, если страховщик знал о таком заболевании).

В РОСНО к перечисленным исключениям добавляют события, которые

- прямо или косвенно связаны с ВИЧ-инфекцией или СПИДом, эпилепсией, а также со злокачественными новообразованиями, венерическими заболеваниями, имевшимися у страхователя (застрахованного) на момент подписания договора страхования
- были вызваны профессиональными или общими заболеваниями, имевшими место до даты заключения договора страхования, или произошли во время или в

результате нахождения страхователя (застрахованного) в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения.
Список исключений компании «КапиталЪ Страхование Жизни» еще шире. Он включает в том числе события, которые произошли

- в результате повреждений здоровья, вызванных применением терапевтических или оперативных методов лечения, которые застрахованный применял по отношению к себе сам или поручал другому лицу, за исключением, когда необходимость терапевтического или оперативного лечения вызвана медицинскими показаниями, установленными квалифицированным врачом, а также намеренного нанесения застрахованным себе травм и телесных повреждений, за исключением случаев, когда застрахованный был доведен до этого противоправными действиями третьих лиц
- в результате действия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения
- во время активного участия застрахованного в военных действиях, гражданских, военных переворотах, народных волнениях, вооруженных столкновениях, иных аналогичных или приравниваемых к ним событиях
- во время прохождения застрахованным срочной военной службы, участия в военных сборах и учениях.

Иногда компании вводят своего рода франшизу – в первый год действия договора покрывают только риски НС.
При наступлении страхового случая при ипотечном кредитовании страховая компания требует те же самые документы, что и при урегулировании аналогичных убытков по обычным рыночным договорам. Кроме этого, в зависимости от условий договора страхования, могут понадобиться документы из банка о размере задолженности застрахованного на момент страхового события.

Спорные случаи

По мнению Арсена Широяна, существует всего несколько причин возникновения споров при урегулировании убытков. Это

1. размер страховых выплат;
2. утаивания информации о возникновении обстоятельств, изменяющих степень риска;
3. представления ложной информации о доходе, результатах медицинских анализов и других существенных условиях страхования.

Илья Метелкин полагает, что основная проблема при урегулировании страховых событий при ипотеке состоит в недостатке информации о состоянии здоровья заемщика в момент заключения договора. Причин этого

может быть две, и заемщик может как действительно ничего не подозревать о начале серьезного заболевания, так и сознательно утаивать сведения, мешающие получению ипотеки. Во втором случае, если наступает страховое событие и страховщик находит доказательства того, что человек знал о своей болезни, ставшей причиной смерти или инвалидности (лечился, делал операции и т.п.), он оставляет за собой право отказать в выплате.

Так, осенью 2008 года в одном из городов Поволжья заемщица получила вторую группу инвалидности в результате обострения заболевания сердца. «Росгосстрах» отказал в выплате, поскольку при заключении договора страхования информация о заболевании не была указана, хотя в течение пяти лет заемщица проходила лечение – о чем стало известно из документов, представленных ею при наступлении страхового события. Страхователь обратилась в суд, но тот признал право «Росгостраха» отказать в выплате.

Проведение андеррайтинга и уровень убыточности

По мнению Ильи Метелкина, говорить о тенденциях страхования жизни и трудоспособности ипотечных заемщиков пока рано: ипотечные договоры длинные, а страховые суммы – далеко не рядовые. Сегодня у некоторых российских компаний уровень убыточности растет на глазах. В какой-то момент, на волне роста ипотеки, они решили, что андеррайтинг не требует серьезного внимания, главной для них стала оперативность при оформлении договора.

«Если в «Росгострахе» и будут в каких-то случаях вынуждены снижать тарифы и упрощать бизнес-процессы, то только пристально рассматривая принимаемые риски, – продолжает Илья Метелкин, – Поэтому уровень убыточности в нашей компании по ипотеке сегодня вполне приемлемый. Естественно этот уровень будет увеличиваться. Как в связи со снижением темпов роста рынка ипотеки, так и с усилением стандартизации процедур. Однако у нас есть вполне определенные решения, которые не позволят ипотеке в ближайшем будущем стать убыточным продуктом».

Эксперты солидарны во мнении, что андеррайтинг в том виде, как он реализуется сегодня, позволяет сохранять вполне приемлемый уровень убыточности, однако, Арсен Широян считает, влиять на нее могут не только андеррайтеры, но и представители продающих подразделений, а также агенты, сопровождающие договор.

Елена Карпова