

*Страховщики предлагают ипотечным заемщикам новый продукт – защиту на случай потери работы. Но полис спасет далеко не каждого безработного и только при кратковременном отсутствии заработка.*

В этом месяце сразу две компании предложили ипотечным заемщикам содействие в повышении их финансовой устойчивости. Страховая компания «Альянс» (бывшее РОСНО), страхующая физических лиц от потери работы с 2010 года, решила включить эту опцию в традиционную программу ипотечного страхования. Аналогичную страховку продвигает также риэлторская компания «НДВ-Недвижимость», выступающая в качестве страхового брокера.

### **Через банки**

«Это новый вид страхования, крайне полезный при ипотеке. Ведь человеку, выплачивающему кредит, важно быть уверенным в финансовой стабильности, не бояться никаких форс-мажоров», – поясняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин.

На самом деле добровольная страховка «от безработицы» – не такое уж ноу-хау. В Европе и США она широко распространена. В России подобные страховые программы появились еще в 2007 году. Первыми продавать полисы на случай потери работы начали «дочки» иностранных страховщиков: «Альянс» и «Чешская страховая компания» (сегодня Generali PPF). За ними последовали и другие крупные игроки рынка, в частности МАКС, «АльфаСтрахование», «РЕСО-Гарантия», ВСК, «ЭРГО Русь».

Клиентский интерес, вспыхнувший было в годы экономического кризиса, вскоре угас. В том числе – из-за несовершенства и дороговизны продукта. Года три назад страховщики нащупали новый способ продвижения этого вида страхования – через банки, страхуя заемщиков. Начали с потребительского и автокредитования. К примеру, летом 2012 года ретейлер бытовой техники компания «Эльдорадо» и Хоум кредит энд финанс банк провели совместную акцию «Страхование заемщиков от финансовых рисков, связанных с потерей работы». По экспертной оценке Generali PPF, около трети клиентов, берущих потребительские кредиты, соглашаются приобрести такой полис.

Контакт с ипотечными заемщиками страховщики также устанавливают посредством банков. «Мы начинаем предлагать новый продукт клиентам банков, с которыми сотрудничаем по программам ипотечного страхования», – пояснила начальник управления ипотечного страхования департамента банковского страхования Северо-Западной дирекции ОАО «СК «Альянс» Виктория Худобашева. Понятно, что страховые компании, входящие в финансовые холдинги, страхуют заемщиков «своих» банков (например, такая связка сложилась у Альфа-банка и компании «АльфаСтрахование»).

### ***Неполная защита***

Страховым случаем, как следует из названия программы, является потеря работы. Но отнюдь не любая. Как пояснили в СК «Альянс», причиной для страховых выплат будет признано расторжение бессрочного трудового договора по не зависящим от страхователя причинам: из-за ликвидации организации либо из-за сокращения штата. В компании «НДВ-Недвижимость» включили в перечень такие случаи, как потеря работы из-за восстановления сотрудника по решению государственной трудовой инспекции или суда, из-за смерти работодателя или из-за призыва застрахованного в армию. В некоторых страховых компаниях уважительной причиной считают также прерывание трудовой деятельности вследствие неизбрания на должность. Однако достаточно распространенная в российской действительности ситуация с «доведением» до увольнения по собственному желанию посредством, скажем, многомесячной задержки заработной платы страховым случаем не признается.

Получить выплату будет непросто. Застрахованный должен встать на учет в службе занятости как безработный и представить в страховую компанию целый пакет документов, среди которых должна быть справка 2-НДФЛ, подтверждающая размер утраченного заработка.

Большинство страховщиков, прежде чем начать покрывать долги клиента по кредиту, берет тайм-аут в один-три месяца. «Выплата осуществляется после истечения временной франшизы, которая составляет от 60 дней. Это связано с тем, что при увольнении сотрудника по вышеуказанным причинам ему по закону выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка не менее двух месяцев. Таким образом, в это время не наступает ухудшение финансового положения страхователя», – поясняет Виктория Худобашева.

Сами выплаты в размере ежемесячного платежа, увеличенного на 15% (так как с полученной от страховщика суммы придется заплатить НДФЛ), отнюдь не бесконечны. Как правило, они продолжаются в течение трех-шести месяцев. «Не скажу, чтобы этот вид страхования сильно защищал», – признает замдиректора петербургского филиала по СК «СОГАЗ» Дмитрий Цимляков. По его мнению, страховка спасет только того, кто остался без работы на короткий период.

Кроме того, цена полиса довольно ощутима. Как рассказал Андрей Владыкин, чтобы получать страховые выплаты в течение трех месяцев, заемщик, чей ежемесячный платеж банку составляет 30 тыс. руб., должен выложить за страховой полис 9,4 тыс. руб. в год. Если он платит по кредиту 50 тыс. руб. в месяц, то годовая стоимость страховки составит 15,6 тыс. руб.; если 70 тыс. руб. – то почти 22 тыс. руб.

Однако на фоне предкризисных ожиданий новый продукт может оказаться востребованным. Как показал недавний опрос ВЦИОМ, 65% россиян не исключают, что завтра могут потерять работу. Это выше показателя кризисного 2009 года (58%). Возможно, особо тревожные заемщики захотят повысить свою финансовую устойчивость с помощью полиса.

Источник: [БН.ру](#) , 26.08.13