

Большинство заемщиков, не сумевших расплатиться по ипотечному кредиту и вынужденных гасить долг за счет продажи недвижимости, остаются должны банку-кредитору. У 60–80% таких заемщиков «остаточный» долг с учетом судебных издержек, пени и штрафов составляет примерно половину первоначального кредита. Люди оказываются в глубокой долговой яме, из которой не могут выбраться.

Такие тревожные данные приведены в исследовании, проведенном Финансовым университетом при правительстве РФ. В абсолютном большинстве случаев банки вынуждены довыскивать такие долги с привлечением коллекторов. И это оборачивается для заемщиков, оставшихся и без жилья, и без денег, еще большими осложнениями.

Даже в случае, когда долг взыскать невозможно и кредитор готов его списать, у заемщика появляется новая проблема: так называемая «материальная выгода». С суммы «прощенного» долга он обязан заплатить НДФЛ (подходный налог) в размере 13%. Социальную значимость проблемы переоценить сложно: заемщик не только теряет все, но и еще оказывается должен либо банку, либо государству. Поэтому многие должники пытаются скрывать свои реальные доходы, меняют место жительства, по сути, скрываются, поскольку не видят выхода.

Сложившаяся ситуация невыгодна и кредитным организациям, говорит руководитель исследовательской группы Финансового университета, доктор экономических наук Александр Цыганов. Результаты исследования показали: довыскать необеспеченную часть долга у заемщика фактически невозможно. Затраты на взыскание могут оказаться больше самой суммы долга, то есть сам процесс взыскания убыточен для банка-кредитора.

Выходом может стать страхование ответственности заемщика или страхование финансовых рисков, считают исследователи. На Западе этот механизм активно используют, и он работает вполне эффективно.

«Во-первых, это обеспечивает возможность брать кредиты с низким первоначальным взносом, во-вторых, такое страхование обеспечивает защиту заемщика в случае его дефолта или кризиса», – поясняет Александр Цыганов.

В России часть банков уже начала страховать подобные риски. Однако особенности российского законодательства таковы, что с выполнением обязательств страховщиков возникают сложности.

«На практике даже наличие подобной страховки (совсем не дешевой) абсолютно не гарантирует получения страховой выплаты в случае дефолта, – поясняет эксперт. – Страховщик может намеренно затянуть процесс, а то и вовсе отказать в выплате по надуманным предлогам в расчете на низкую финансовую грамотность наших граждан. И действительно, лишь единицы идут в суд с иском на страховую компанию».

Еще более болезненные ситуации возникают, когда взявшая ипотечный кредит семья теряет кормильца. И в этом случае страховые компании нередко отказывают в выплате, и семья теряет жилье.

«Ответ на вопрос, почему в России не работает отстроенная и проверенная на Западе система ипотечного страхования, прост и заключается в огромных комиссиях, которые страховщики вынуждены платить банку за то, что он оптом продает их страховки, – поясняют авторы исследования. – В среднем за право заключения договора страхования через банк страховщики платят по 40–45% комиссионных».

Структура тарифной ставки не предусматривает столь высокие комиссионные, потому страховщик, выплачивая большие поборы в пользу банка, неизбежно будет отказывать терпящим дефолт заемщикам в выплате страховки.

То есть фактически между банками и страховщиками существует негласный «договор»: кредитные организации требуют от заемщиков наличие страховки, причем диктуют конкретную страховую компанию.

«Свои» страховщики при этом увеличивают объемы продаж, а значительные комиссии банков в итоге оплачивают заемщики. Учитывая значительность сумм в ипотечном кредитовании, такая ситуация выгодна и страховщикам, и кредиторам. Все риски, по сути, ложатся на человека, оформляющего кредит.

«Такая ситуация в ипотеке говорит, скорее, о «болезни роста», который переживает любой развивающийся рынок, – считает Цыганов. – Уровень ипотечной задолженности, который был незаметен для банков еще 10 лет назад, когда ипотека только зарождалась, теперь приобретает все более ощутимые масштабы».

Доля просроченных платежей в общем объеме накопленной ипотечной задолженности на 1 февраля 2013 г. составила 2,08%. Объем просроченных валютных платежей достиг 13,8 млрд рублей. Именно ипотечное страхование может стать решением существующей проблемы, делают вывод эксперты. Однако для того чтобы система заработала, ее необходимо совершенствовать, в том числе и законодательно. В частности, они предлагают ввести запрет на высокие комиссии. В США, например, работает специальный «модельный закон», запрещающий любые комиссии и другие требования банков, например, по размещению средств страховщиков на депозитных счетах. Если банк является выгодоприобретателем по договору страхования, то он не вправе брать никаких комиссий за заключение договора, так как при помощи этого договора он защищает себя от повышенных рисков, а не занимается продвижением продуктов страховщика.

Источник: [Российская газета](#) , № 74, 05.04.13

Автор: Невинная И.