

О.М. Ушакова, аспирант¹
г. Екатеринбург

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ МИНИМИЗАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ РИСКОВ

В статье рассмотрены основные риски, присущие ипотечному кредитованию, как организационные, так и финансовые. Рассмотрена необходимость применения принципа моновариантности в процессе формирования института ипотеки. Предложены направления развития моделей ипотечного кредитования с целью снижения рисков.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, риски, финансовый супермаркет, накопительные институты, страхование, скоринговый анализ, бюро кредитных историй, коллекторские услуги, финансовый контроль.

На сегодняшний день, когда институт ипотечного кредитования в России до конца не сформирован и недостаточно развит, не всегда целесообразно использовать наработки иностранных ипотечных систем, формировавшихся десятилетиями, имеющими богатый опыт и потенциал, обладающими специфическими характеристиками. Перенимая зарубежный опыт, российским кредитным организациям важно обращать внимание не только на способы привлечения заемщиков, но и на финансовую возможность применения тех или иных инноваций.

В России изначально был сделан курс на двухуровневую американскую модель ипотечного кредитования, однако сейчас, в период финансового кризиса, получить кредиты за рубежом российским банкам становится все сложнее, в связи с чем резко возросли процентные ставки по ипотечным кредитам, размер первоначального взноса.

Стоит отметить, что развитые страны при построении систем ипотечного

кредитования начинали с более простых организационных форм, а именно с накопительных. Уже несколько лет в Госдуме находится на рассмотрении законопроект «О строительно-сберегательных кассах» (ССК). Успех создания и работы данных учреждений на первоначальной стадии развития ипотеки очевиден на опыте европейских стран.

Преимущество ССК в том, что эта модель позволяет вовлекать в накопительную систему широкий круг населения и создавать кредитные истории граждан, проходящих в обязательном порядке период накопления и кредитования.

Таким образом, очевидно, что в России необходимо вводить накопительные модели ипотечного кредитования. Однако стоит отметить, что в экономике страны уже существуют финансовые институты, способные предоставить возможность накопления денежных средств для приобретения недвижимости – это страховые компании.

По мере развития рынка ипотечных кредитов все большее число банков и страховых компаний заключают соглашения о сотрудничестве с целью предоставления клиентам качественных

¹ Ушакова Ольга Михайловна – начальник отдела корпоративного страхования ЗАО «МСК-Стандарт»; e-mail: OlgaU-StRez@mail.ru.

услуг и взаимовыгодных финансовых отношений.

Для определения путей взаимодействия Банка и страховых компаний необходимо оценить опыт такой работы, проведенной другими кредитными институтами, круг их взаимных интересов и учесть особенности того и другого бизнеса.

Опыт зарубежных банков показывает, что до трети прибыли они получают от реализации страховых продуктов. В Европе таким путем продается каждый третий полис страхования жизни. По мере развития финансового рынка сотрудничество банков и страховых компаний приобретает многоуровневый характер. На стыке этих сфер возникла идея банковского страхования, воплотившаяся в концепции «финансовых супермаркетов». Ее суть заключается в предоставлении населению и фирмам пакета финансовых услуг: страховых, банковских, инвестиционных.

Расширение спектра услуг путем реализации продуктов так называемого «банковского страхования» позволяет банкам привлечь новых клиентов и более полно удовлетворять потребности постоянных клиентов. Сотрудничество со страховыми компаниями выгодно и с точки зрения получения дополнительного финансового дохода (прибыли) за счет комиссионного вознаграждения, как продавцу страховых продуктов.

Создается долгосрочная ресурсная база из привлеченных страховых резервов, сформированных по заключенным при посредничестве банка договорам. И, наконец, расширение набора услуг при обслуживании клиентов положительно влияет на имидж банка и дает дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ.

С другой стороны, с развитием страхового рынка страховщики активно

ищут альтернативные каналы продажи страховых полисов. Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. У страховой компании при реализации концепции «финансовых супермаркетов» появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы по распространению страхового продукта, расширить сеть распределения финансовых услуг.

Обычно в страховые программы, разработанные совместно страховыми компаниями и банками, осуществляющими ипотечное страхование, включаются:

- накопительное страхование жизни заемщика;
- рискованные виды страхования (такие, как страхование граждан от несчастных случаев и болезней и страхование имущества, являющегося предметом договора ипотеки).

Кроме того, можно использовать:

- страхование финансового риска потери работы заемщиком;
- страхование возможных судебных издержек и непредвиденных расходов, связанных с исполнением права кредитного учреждения на взыскание предмета ипотеки в случае неисполнения существенных условий ипотечного договора (в том числе уклонения заемщика от страхования предмета ипотеки от рисков утраты и повреждения);
- страхование ответственности профессиональных участников рынка недвижимости, а также некоторые другие виды страхования.

На практике банк, осуществляющий ипотечное кредитование, как правило, имеет генеральное соглашение о сотрудничестве со страховой компанией, которая может предоставить полный комплекс страховых услуг по ипотечной

деятельности. Из набора видов страхования обычно выбираются 3–4 наиболее актуальных. В этом случае страховые тарифы снижаются [1]. При заключении страхового договора можно предусмотреть постепенное снижение страховой суммы по страхованию жизни заемщика и предмета ипотеки в зависимости от уменьшения задолженности перед кредитором.

С развитием ипотечных программ значительно расширяется страховое поле. Лицо, получившее кредит, берет на себя более серьезную ответственность, так как, нанеся материальный или моральный вред третьим лицам, сталкивается с необходимостью компенсировать его. В условиях недостаточности финансовых ресурсов (необходимость выплачивать долг и проценты по нему) заемщик должен сделать выбор: либо исполнить решение суда и лишиться квартиры или дома, либо скрываться от правосудия. Естественным выходом из такого положения является страхование гражданской ответственности заемщика.

При заключении договора ипотечного страхования страховщик может предъявить некоторые требования к приобретаемому имуществу, под залог которого выдается кредит. Например, приобретаемая квартира должна быть расположена на территории РФ, ее покупатель – обладать установленными законодательством РФ правами собственности, а, кроме того, в «истории» квартиры должно содержаться не более 3 сделок по отчуждению, последняя из которых проводилась уполномоченной кредитором риэлтерской фирмой.

Как правило, все требования, предъявляемые страховщиком банку, выдающему ипотечные кредиты, хорошо известны, поскольку большинство из них работает не со всеми, а лишь с уполномоченными страховщиками.

Страховщик, участвующий в ипотечных программах, получает возможность наиболее обоснованно формировать страховые продукты, ориентированные на каждого конкретного страхователя, являющегося заемщиком ипотечного кредита, поскольку обладает достаточно обширными данными о доходах и расходах страхователя, личности страхователя, его семье и т.д. Эти данные обязательно учитываются при заключении договора ипотеки, составной частью которого становится страхование.

Страхование кредитов может сделать возможным повышение доли ипотечного кредита в общей стоимости имущества путем поглощения части кредитного риска, которая заставляет кредиторов требовать значительного первоначального взноса. Страхование кредитов на длительный срок может предоставить банкирам важный стимул к выдаче кредитов с более длительным сроком погашения. Эта функция послужила бы полезным дополнением к ликвидности, предоставляемой федеральным агентством, и к обслуживанию кредитов и управлению кредитными рисками, что осуществляют на местном уровне первичные агенты.

Двойная роль страховых компаний заключается в следующем: первое – страхование, второе – покупка облигации ипотечного агентства. Страховая компания – один из крупнейших (наряду с пенсионным фондом и населением) инвесторов на фондовом рынке.

При выдаче кредита банк может включить следующие требования по страхованию: страхование жизни и трудоспособности, титульное страхование, страхование гражданской ответственности, вытекающей из эксплуатации заложенного объекта. В договор могут включаться и другие виды страхования, обеспечивающие гарантию на случай непредвиденных

расходов клиента, представленные на рис. 1, которые могут повлечь за собой приостановление или прекращение платежей по ипотечному кредиту.



Рис. 1. Виды страхования, включаемые в ипотечный договор либо являющиеся обязательными для участников ипотечных программ

Перечень рисков может быть очень широким – сама квартира, ее конструктивные элементы, внутренняя отделка, инженерное оборудование могут страховаться от стихийного бедствия, пожара и его последствий, взрыва газа, противоправных действий третьих лиц, аварий канализационных, водопроводных, отопительных сетей, аварий внутренних водостоков.

Банку выгодно заключение договора о страховании жизни залогодателя в первую очередь потому, что при отсутствии такого договора в случае смерти заемщика банк не сможет вернуть ни кредит, ни квартиру. Дело в том, что согласно закону об ипотеке [2] семья заемщика имеет право проживать в квартире, даже если не в состоянии вернуть за нее долг. Семья потеряет право собственности на невыкупленную квартиру с одновременным приобретением пожизненного права пользования. Суд решит перевести оставшуюся сумму долга на наследников с продлением срока платежа на несколько лет. Если же банк-кредитор своевременно потребует от заемщика заключить договор страхования жизни, финансовую ответственность возьмет на себя страховая компания. Страховая сумма при этом равна сумме выданного кредита, а выгодоприобретателем является банк в доле, равной сумме непогашенного кредита на момент наступления страхового случая. Но существует и другой вариант – в момент возникновения у заемщика затруднений с выплатой задолженности по ссуде в действие вступает страховая компания, которая какое-то время будет выплачивать взносы за заемщика. Длительность этого периода должна быть отражена в договоре страхования. По окончании данного периода, если ситуация не изменилась, заемщик переселяется в другое жилье, которое строится на деньги страховой компании. Оно отвечает всем нормам, но по комфорту

существенно уступает приобретаемому по ипотеке.

Страхование трудоспособности залогодателя и членов его семьи выгодно банку по тем же причинам, что и страхование жизни залогодателя. Ещё больше можно обезопаситься, заключив договор о страховании семейного дохода.

Титульное страхование при ипотечном кредитовании может применяться, когда объектом сделки является вторичное жилье. В этом случае страховка компенсирует убытки, если право собственности будет оспорено третьей стороной. Титульное страхование для заемщика крайне важно. Так как никто не застрахован от таких вещей, как поддельная доверенность, незарегистрированный нотариус, родственники, претендующие на квартиру, или прописанные лица, сидящие в тюрьме. Если банк не страхует титул, а страхует только имущество, то он берет на себя дополнительные расходы по проверке чистоты сделки и т. д.

Что касается страхования гражданской ответственности, то страхуется ответственность, вытекающая из эксплуатации квартиры. Данный вид страхования не является основным, т.к. наступление страхового случая по нему практически не может повлиять на выплату заемщиком взносов по кредиту. Но страхование гражданской ответственности может быть предусмотрено в договоре ипотечного кредитования банком-кредитором и страховой компанией.

На сегодняшний день заемщик имеет возможность выбрать страховую компанию из реестра, предложенного банком. Ипотечное страхование осуществляется на основе соглашений непосредственно между банком и страховщиком, отбор уполномоченных страховых компаний производится на конкурсной основе.

На начальном этапе становления любой экономической системы определенные экономические институты вы-

полняют сразу несколько функций. По мере развития происходит специализация и выделение обособленных экономических структур, профессионально более развитых, накопивших опыт и тем самым готовых предоставлять более качественные услуги. Говоря об ипотечной системе, среди подобных можно выделить специализированные ипотечные банки.

Проведя детальный анализ функций и финансовых возможностей субъектов ипотечного рынка, предлагается создание «Ипотечного холдинга», основным видом страхования которого должно являться комплексное ипотечное страхование, включающее в себя страхование жизни и здоровья заемщика, страхование пред-

мета ипотеки и титула собственности на залоговое имущество, накопительное страхование жизни, а также рисковое страхование имущественных интересов субъектов ипотечной системы.

Российское законодательство устанавливает требования к страховым компаниям, в рамках которых страховщики вправе заключать договоры или только личного страхования (накопительного страхования жизни и рискового страхования), или только личного и имущественного страхования [3]. Однако на ипотечном рынке необходимо представление всех видов страховой защиты, в связи с чем предложено в рамках «Ипотечного холдинга» выделить две страховые компании (рис. 2).

ИПОТЕЧНЫЙ ХОЛДИНГ



Рис. 2. Схема ипотечного холдинга

Схема функционирования «Ипотечного холдинга» позволяет осуществлять комплексную страховую защиту кредитора и одновременно производить накопления для приобретения жилья. Возможны следующие варианты:

1. Страхователь, заключивший договор накопительного страхования жизни, имеет целью накопить средства для внесения первоначального взноса при получении ипотечного кредита в уполномоченном банке. По окончании срока накопления и получения страховой выплаты страхователь-заемщик осуществляет страхование предмета залога и титула собственности, а также кредитного страхования жизни в рамках холдинга. При этом страхование может осуществляться не на длительный срок.
2. Страхователь осуществляет накопительное страхование жизни по договору, в котором выгодоприобретателем является его сын или дочь при достижении определенного возраста. Такого вида страхование обычно осуществляется с момента рождения ребенка. Тогда при достижении им указанного возраста или события в жизни (например, бракосочетания) ребенок получает страховое обеспечение и покупает квартиру.
3. Страхователь, заключивший договор накопительного страхования жизни, имеет право получить ссуду от страховой компании и использовать не-обходимую сумму денежных средств для улучшения жилищных условий. При этом страхователь продолжает уплачивать взносы. Если через определенное время ссуда не возвращается, то страховщик пересчитывает размер страховой суммы. Страховая

компания может предоставить кредит на недостающую сумму денежных средств для покупки квартиры под ее залог.

Накопительное страхование является достаточно длительным и поэтому потенциальные страхователи осторожно относятся к заключению договора. Это связано с недоверием к страховым компаниям, с неуверенностью «в завтрашнем дне» и подобными опасениями, в связи с чем предпочтение часто отдается альтернативному способу накопления денежных средств – депозитным вкладам в банках. Однако накопительное страхование жизни имеет ряд преимуществ:

- Гарантированная доходность на длительный срок. При заключении договора страховщик четко просчитывает страховую сумму, а страхователь, в свою очередь, может рассчитывать и планировать свои расходы во время действия договора. Ставка остается постоянной, тогда как при депозитном вкладе есть риск понижения процентной ставки по вкладу.
- Страхование жизни является долгосрочным, а вклады осуществляются на 1–5 лет. Таким образом, возникает необходимость несколько раз во время накопления требуемой суммы на покупку квартиры обращаться в банк и следить за изменениями политики банка. Если же появляются более выгодные предложения либо страхователь по каким-то причинам не может продолжать договор страхования – есть возможность расторжения договора с получением выкупной суммы.
- Для банковского вклада изначально необходима достаточно крупная сумма, тогда как при страховании жизни взносы намного меньше и

нет необходимости начинать накопления со значительной суммы денежных средств.

- Кроме функции накопления страхование жизни осуществляет и рисковую функцию. Если в течение действия договора происходит смерть страхователя или получение инвалидности, то страховая компания выплачивает страховое обеспечение бенефициарию. Таким образом, обеспечивая страховую защиту и денежных накоплений.

«Ипотечный холдинг» имеет договорные отношения с оценочными компаниями и агентством недвижимости, которые помогают страхователям с выбором квартиры и правильной оценкой ее стоимости; а также со строительными компаниями, в которые инвестируются средства резервов страховой компании, вследствие чего стоимость квадратного метра для клиентов холдинга значительно ниже рыночной. Рефинансирование выданных ссуд производится за счет средств новых страхователей и средств от размещения резервов.

«Ипотечный холдинг» выполняет специализированные функции – его работа связана с институтом ипотечного кредитования – от накопления первоначального взноса до инвестирования в строительство.

На начальном этапе своего развития представляется возможным и необходимым организовать холдинг в форме открытого акционерного общества, но не менее 51 % процента акций предоставить государству. Это поможет обеспечить большее доверие населения и государственную поддержку. По мере успешного функционирования «ипотечного холдинга» необходимо продвижение в регионы, где возможно его создание на базе существующих страховых компаний.

Идея создания ипотечного холдинга связана с процессом сращивания страхового и банковского капитала, что приводит к образованию нового типа финансового капитала, который направлен на повышение благосостояния населения.

Ипотечное кредитование жилья может иметь различные механизмы, характеристики которых обусловлены различными экономическими, социальными и политическими факторами. Специфика кредитной схемы передается и ее страховой составляющей.

При правильном определении целей и структуры общенациональная схема страхования кредитов на покрытие рисков неисполнения обязательств розничными заемщиками может внести значительный вклад в обеспечение финансовой посильности ипотечных кредитов. Хотя страхование кредитов не способно преодолеть трудности, связанные с обращением взыскания на находящееся в залоге имущество, оно может служить стимулом для кредитования со стороны коммерческих банков в течение того времени, которое требуется правительству для преодоления слабых мест в законодательстве об обращении взыскания на находящееся в залоге имущество. Затягивание процесса взыскания послужило одной из причин ипотечного кризиса в США.

Таким образом, риски, которым подвергаются участники системы ипотечного кредитования, можно разделить на 4 основные группы, представленные на рис. 3.

В целях предупреждения развития ситуации, схожей с кризисом ипотечного жилищного кредитования в США, причиной которого послужил сегмент кредитов сниженного качества «subprime» – высокорисковых ипотечных кредитов для заемщиков с относительно низкой платежеспособностью, часто с плохой кредитной историей, под низкие проценты,

с отсутствием первоначального взноса, иногда даже в отсутствии справки, подтверждающей доход, а также в условиях глобального финансового кризиса, отразившегося на рынке ипотечного кредитования в России, предлагается создание «Центра финансового контроля» (ЦФК), представленного на рис. 4, на уровне государства (при Министерстве финансов РФ или Центральном банке РФ) с последующим распределением в качестве отделений регионального характера, которые должны представлять собой единую информационную базу обо всех заемщиках. Данная структура включает несколько департаментов, имеющих функциональную и информационную взаимосвязь:

1. Департамент скорингового анализа. Главная его цель – статистический метод оценки кредитоспособности заемщика, автоматизации принятия решения.

Основные задачи:

- скоринг заявителя – оценить вероятность того, что новый клиент не выплатит кредит;
- поведенческий скоринг – вычислить уровни риска существующих должников на основе имеющихся данных о поведении заемщиков;
- скоринг для работы с просроченной задолженностью – определить, когда и какие именно меры должны быть приняты в отношении неплательщиков;



Рис. 3. Классификация ипотечных рисков

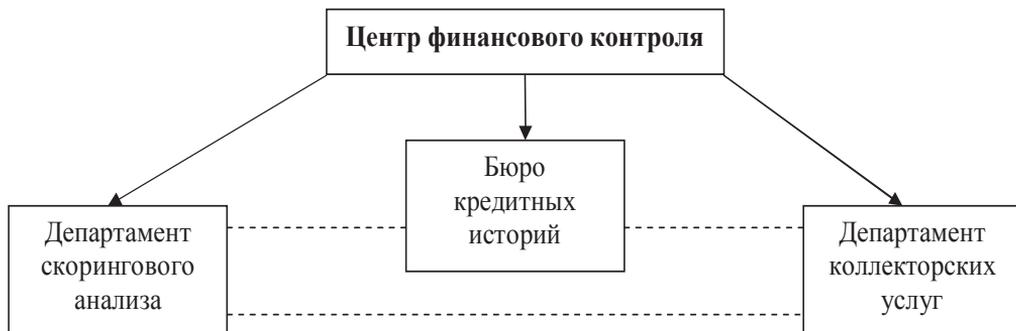


Рис. 4. Структура Центра финансового контроля

- скоринг против мошенников – оценить вероятность того, что новый клиент не является мошенником;

Процесс получения информации для скоринга начинается с заполнения анкеты заемщика. После сбора и проверки информации на достоверность – если клиент соответствует целевой аудитории банка – она попадает в скоринговую модель, которая дает оценку риска. Для заемщика рассчитывается скоринг-балл как сумма баллов, соответствующих его признакам. При этом скоринг, как статистический метод оценки кредитоспособности, не дает абсолютной уверенности в принятом решении и не является 100 % гарантом благонадежности заемщика. Однако как оперативное, статистически обоснованное, а иногда просто предварительное (рекомендательный характер) мнение он вполне может быть использован. Например, скоринг может рекомендовать более детальную проверку клиента, повышение процентной ставки, лимитирование суммы кредита исходя из кредитного риска на конкретного человека.

После сбора и проверки информация попадает в скоринговую модель, которая дает оценку риска.

2. Департамент коллекторских услуг. Главная его цель - взыскание ипотечной задолженности.

Основные задачи:

- Предварительная юридическая консультация.
- Правовой анализ документов и обстоятельств дела.
- Досудебное урегулирование вопроса.
- Претензионный порядок, включая работу с правоохранительными органами.
- Подача искового заявления в суд общей юрисдикции или в арбитражный суд.

- Защита прав доверителя на всех стадиях судебного процесса, включая кассационную и апелляционную инстанции.
- Инициирование возбуждения исполнительного производства.
- Выработка условий и оформление мирового соглашения.
- Реальное исполнение решений суда.
- Покупка долга.

Взимание проблемных долгов особенно важно в условиях кризиса, когда наблюдается рост просроченной задолженности по ипотечным кредитам. Но и в стабильных экономических условиях целесообразно проводить работу с проблемными кредитами по следующим причинам:

- высокие процентные ставки по ипотечным кредитам не только снижают спрос на кредит, но в экстремальной ситуации вызывают рост невозврата ссуд. Такая ситуация сложилась в США, поскольку сначала уплачивались проценты по кредиту, а потом основной долг, поэтому при возникшем ипотечном кризисе заемщики оказались не в состоянии возратить именно основной долг;
- суммы и сроки ипотечного кредита велики. Для банков слишком затратно по времени и усилиям бороться с проблемными кредитами. К тому же, это отвлекает внимание от работы с иными кредитами, повышая кредитный риск по ним;
- имеются сложности с реализацией недвижимого имущества с целью возвращения долга. Данная процедура длительная по времени, поэтому ей должен заниматься Департамент коллекторских услуг, а не кредитный отдел в банке.

3. Бюро кредитных историй. Главная цель – сбор статистической информации об ипотечных заемщиках.

Основные задачи:

- Ведение каталога кредитных историй.
- Аккумуляция сведений о заемщиках, выдаваемых им кредитах, истории погашения задолженностей.

Данная организация позволит кредитным учреждениям получать достаточно информативную справку о заемщиках, на основании чего появляется возможность индивидуального подхода в рассмотрении вопроса о кредитовании и вариативности предлагаемых программ.

Основным документом, регулирующим деятельность Бюро кредитных историй в РФ, является Федеральный закон о бюро кредитных историй [4]. Согласно ему кредитная история – это совокупность информации о заемщике и заключенных им кредитных договорах, состоящая из открытой (титульной) и закрытой (конфиденциальной) частей и хранящаяся в бюро кредитных историй; бюро кредитных историй – юридическое лицо, осуществляющее деятельность по получению информации из соответствующих источников, формированию, хранению и обработке кредитных историй, а также предоставлению кредитных отчетов по запросу пользователей.

Предшественниками бюро кредитных историй были: каталоги (книжки) кредитных и финансовых учреждений; банки данных кредитных организаций; базы данных клиентов; автоматизированные базы данных операций клиентов и др. Все они должны были хранить и накапливать истории проведения кредитных операций различными кредитно-финансовыми учреждениями.

В большинстве стран мира кредиторы (банки, финансовые компании, компании-эмитенты кредитных карт, инвестиционные компании, торговые фирмы, предоставляющие коммерче-

ские кредиты) на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через бюро кредитных историй, что обусловлено проблемой асимметрии информации в сфере финансового посредничества.

Недостаточность сведений о партнере, доступных при заключении сделки, ведет к неэффективности распределения кредитных ресурсов. Поэтому банк устанавливает одинаковые процентные ставки по кредитам для всех, что порождает проблему отрицательного отбора.

Кроме того, кредиторы не всегда могут контролировать действия заемщиков после получения ссуды. Заемщик может осуществлять деятельность, увеличивающую риск неплатежеспособности, или стремиться укрыть доходы от своих инвестиций. Следствием этого становятся снижение объемов кредитования и установление высоких процентных ставок.

Мировой опыт показывает, что решить эти проблемы можно только с помощью бюро кредитных историй, созданных для обмена информацией о заемщиках между кредиторами. Во-первых, бюро кредитных историй обеспечивает лучшую информированность банков о потенциальных заемщиках и позволяет точнее прогнозировать возвратность ссуд, что уменьшает риск возникновения проблемы отрицательного отбора. Во-вторых, снижается стоимость поиска информации о клиентах. Это способствует выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на свои ресурсы. В-третьих, деятельность бюро кредитных историй дисциплинирует заемщиков из-за угрозы нанесения существенного ущерба их репутации в глазах потенциальных кредиторов.

Для развития ипотечного кредитования в стране, тем более, в условиях

финансового кризиса, необходимо снизить уровень рисков на данном рынке, для чего необходимо стандартизировать требования к кредиторам, ускорить регистрацию ипотечных сделок (Департамент скорингового анализа), перейти к электронному документообороту (Бюро кредитных историй), усовершенствовать процедуры обращения взыскания на заложенное имущество (Департамент коллекторских услуг). Создание Центра финансового контроля приведет к более эффективной работе института ипотечного кредитования, позволит контролировать и активизировать финансовые потоки, оптимизирует информационную кредитную среду.

С учетом доказанной необходимости внедрения в России структур накопительного характера для осуществления ипотечного кредитования и особой роли создания Центра финансового контроля, нами разработана модель функционирования ипотечного кредитования, представленная на рис. 5, способная стать новым этапом в развитии института ипотечного кредитования.

Организация ипотечного кредитования должна происходить путем формирования различных моделей – одноуровневой с использованием принципов накопления и двухуровневой с применением секьюритизации. Вариантность программ и способов получения ипотечного кредита позволяет минимизировать возможность кризисных явлений. С другой стороны, комплексная система требует большего внимания, для чего целесообразна организация «Центра финансового кон-

троля», который на различных стадиях предоставления кредита под залог недвижимости вносит коррективы в течение процесса в соответствии со статистическими данными и индивидуальными особенностями заемщика.

Применение приведенной модели позволяет:

1 – выработать кредитную культуру заемщиков посредством обращения в кредитные организации накопительного типа (строительно-сберегательные кассы, страховые компании);

2 – сформировать единую базу заемщиков с историями пользования кредитами для учета индивидуальных особенностей при рассмотрении решения о новом кредитовании;

3 – минимизировать риски на всех стадиях предоставления и действия ипотечного кредита (Центр финансового контроля, страховые организации).

В США достаточно долгое время работала система ипотечного кредитования, которая наращивала объемы по насыщению рынка ипотеки, в том числе за счет большой доли некачественных кредитов, а также за счет многоуровневой системы секьюритизации, что требовало детального регулирования процессов в виду сложной комплексной структуры. Однако вместо этого банки в погоне за клиентами шли на либерализацию условий предоставления ипотечных кредитов. Все это послужило причиной ипотечного краха и началом финансового кризиса, который отразился на экономике большинства стран.

Список использованных источников

1. Цыганов А. Долгосрочное жилищное финансирование: риски и страхование // Финансовая газета. 2002. № 34. С. 5–8.
2. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.98 № 102-ФЗ.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон от 27.11.1992 г. № 4015-1 (ред. от 17.05.2007).
4. О бюро кредитных историй: Федеральный закон от 01.09.2005 г. № 218-ФЗ.

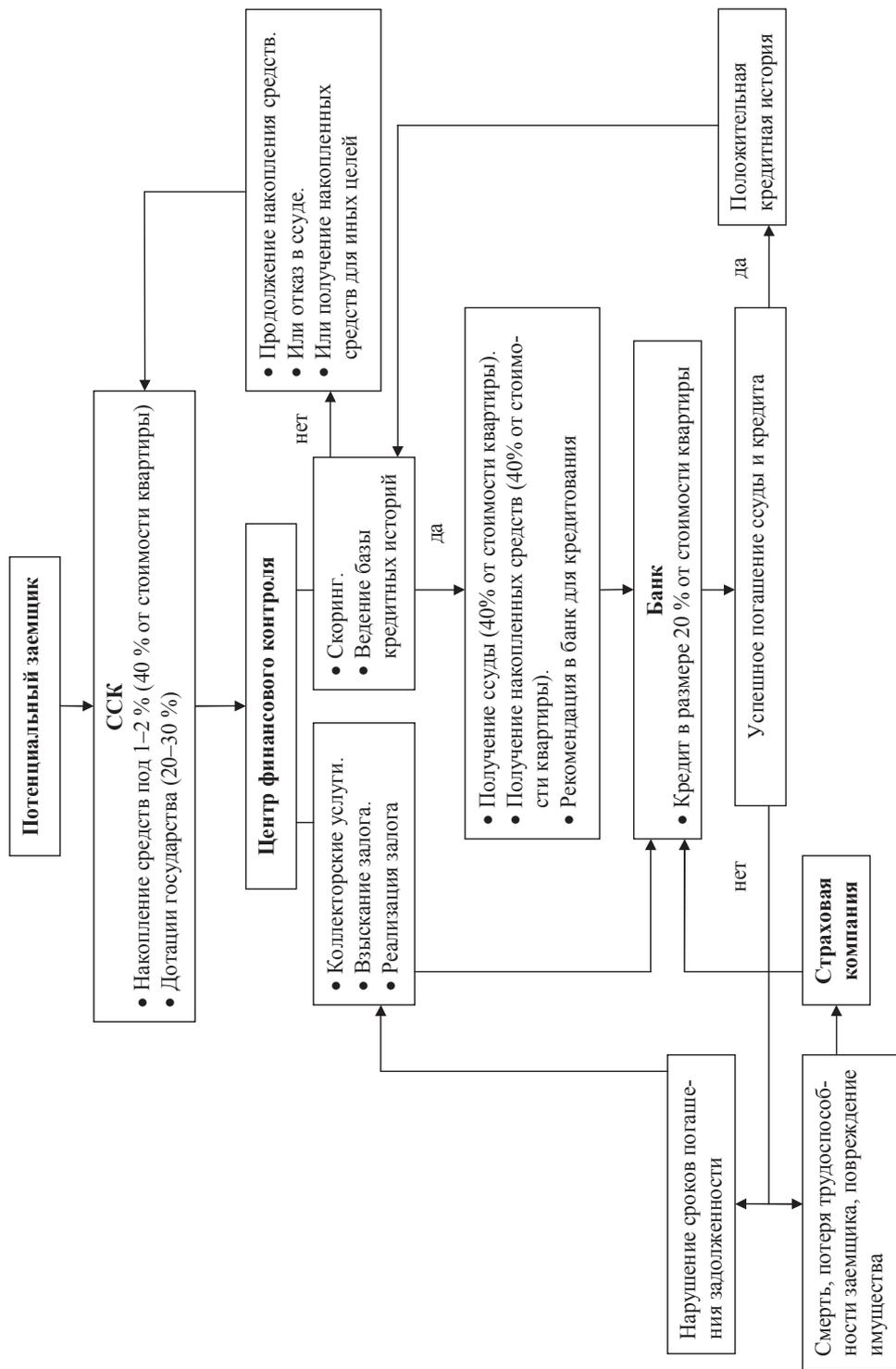


Рис. 5. Модель взаимодействия накопительных систем, кредитных институтов, контролирующего органа