

Согласно исследованию НАФИ, за прошедший год в два раза сократилось количество людей, которых банки обязали оформлять страховку по своим продуктам. Сами банкиры не верят в столь значительное снижение, но отмечают тенденцию к большей прозрачности кредитных организаций в части раскрытия условий по страховкам.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2011 году 38% россиян, взявших кредит в банке, вынуждены были купить к нему страховку в довесок. Респонденты отметили, что без страховки не могли воспользоваться нужной банковской услугой. Однако в 2012 году уже 20% соотечественников-заемщиков указали, что банк обязал их купить страховку. По собственной инициативе купили страховку 2% кредитующихся сограждан против 12% в 2011 году.

«Результаты исследования вызывают сомнения, – говорит старший вице-президент по развитию банковских продуктов и маркетингу «Ренессанс Кредита» Денис Власов. – Тенденция к снижению уровня страхования и тарифов есть, но сдвиг в два раза представляется маловероятным. Я не думаю, что изменения настолько радикальны. На рынке уже давно стало нормой, что условия страхования банками не прячутся, в документах прописывается и полная стоимость кредита, и полная стоимость страховки по нему».

Несмотря на то что банки начали навязывать меньше страховок, негативное отношение к этой дополнительной услуге у клиентов только усиливается. В 2011 году 36% опрошенных, которые столкнулись с необходимостью покупки страховки, поддерживали требования банков об оформлении страховки к покупаемому продукту, указывая, что «это позволит клиентам выполнить обязательства в случае непредвиденных обстоятельств, приведших к неплатежеспособности». В прошедшем году таких энтузиастов насчитывалось уже 27%. Два года назад 28% респондентов, имевших полис, отмечали, что не поддерживают инициативу с обязательной страховкой, считая, что это дополнительный и необоснованный способ взимания денег с населения. В 2012 году число недовольных выросло до 56%. Отнеслись к требованию банка оформить страховку нейтрально соответственно 27% и 15% заемщиков.

Опрошенные «Банки.ру» представители кредитных организаций отмечают, что ни одна из них не позиционирует приобретение страховки к продукту как обязательное требование, всегда есть возможность отказаться от покупки полиса. Однако на деле оказывается, что отказ от страховки меняет условия кредита на менее привлекательные для заемщика.

«Если ранее навязывание страховых продуктов было распространено в основном среди довольно узкого круга банков, занимающихся POS-кредитованием («Ренессанс Кредит», «Русский Стандарт», «Хоум Кредит», ОТП Банк и проч.), то теперь в «Народном рейтинге» «Банки.ру» можно найти негативный отзыв на тему страховки в отношении едва ли не любой кредитной организации, выдающей займы физлицам, – рассказывает эксперт по кредитным продуктам «Банки.ру» Марина Чернышева. – Касательно потребкредитования в последние годы большинство банков предлагают личное страхование как необязательный продукт, при этом в случае неоформления страховки ставка по кредиту повышается относительно базовых условий. Размер этой надбавки в разных банках существенно отличается: от вполне оправданного 0,5–1 процентного пункта, который просто компенсирует принимаемый кредитором дополнительный риск, до запретительных 8–10 процентных пунктов, по сути, не оставляющих заемщику выбора («Восточный Экспресс», банк «Западный»). В качестве базовых обычно указываются именно ставки, действующие при подключении страховки, при этом в списке преимуществ продукта зачастую указывается возможность снижения процентной ставки при присоединении заемщика к договору коллективного страхования. Подобные формулировки вводят заемщика в заблуждение относительно реальных ставок, действующих при наличии страхования и при отказе от него».

Следует отметить, что банки начали активно продвигать страховки после того, как проиграли череду исков и им пришлось возвращать заемщикам неправомерные, по мнению суда, комиссии за выдачу кредитных продуктов.

«Страховка действительно стала источником дохода для банков после отмены комиссий, – говорит старший аналитик аналитического департамента компании «Альпари» Дарья Желаннова. – Вообще, страховка не является обязательным условием получения, например, кредитов. Однако она позволяет не только банку снизить уровень рисков кредитного портфеля, но и, собственно, гражданам обезопасить себя от последствий наступления событий, которые так или иначе могут повлиять на финансовую состоятельность потребителя банковских продуктов и обеспечить погашение займа».

Желаннова отмечает, что, поскольку уровень финансовой грамотности населения

остается довольно низким, потребители часто оказываются жертвами навязывания более дорогих услуг страхования со стороны банков.

По мнению начальника отдела по работе на финансовых рынках ИФК «Солид» Федора Тихонова, применяя механизм продажи страховки совместно с продажей банковских продуктов, банк преследует две основные цели: повысить свои доходы и снизить риски. «Некоторые банки предпочитают повышать собственные доходы, зачастую навязывая страховые продукты, – рассуждает эксперт. – Иные банки не стараются заработать на продаже страховок, а реально за счет механизма страхования снижают собственные риски».

Как указывает эксперт «Банки.ру» Марина Чернышева, трендом 2012 года стало увеличение числа автокредитов с обязательным личным страхованием либо с повышенными ставками при отказе заемщика от личного страхования (сегодня таких кредитов на рынке более половины). «Зачастую страхование жизни является необязательным и не влияет на размер процентной ставки, но навязывается менеджером в дополнение к страхованию каско, – обращает внимание Чернышева. – Так, согласно условиям ВТБ24 личное страхование не требуется, и ставка по кредиту не зависит от наличия страховки, но при этом в «Народном рейтинге» «Банки.ру» размещено множество жалоб на сотрудников ВТБ24, требующих оформить страхование жизни наряду с каско».

Аналитики «Банки.ру» отмечают, что реже всего банки требуют оформить личное страхование при выдаче кредитных карт, однако и здесь встречаются собственные инициативы кредитных менеджеров. Среди банков, повышающих ставку по кредитке при отказе от страховки, Чернышева выделяет «Восточный Экспресс» и АФ Банк.

«Нельзя сказать, что банки полностью отказались от комиссий, при этом пути взимания дополнительных платежей стали более изощренными, – комментирует она. – Например, распространение получила повышенная ставка в первый месяц кредитования. Некоторые банки вводят особый график погашения, при котором в первый месяц кредитования (иногда несколько месяцев) не происходит погашения основного долга, а также предлагают кредиты с погашением долга в конце срока. Использование такого «обязательного льготного периода» предполагает, что проценты неоднократно начисляются на одну и ту же неумещающуюся сумму долга, что увеличивает итоговый размер переплаты. В ипотеке распространение получил так называемый платеж за снижение процентной ставки, впервые введенный банком «ДельтаКредит». По условиям «Дельты» при отказе от внесения единовременного платежа в размере от 1% до 4% от

суммы кредита годовая процентная ставка повышается на 0,5–1,5 процентного пункта».

Источник: Banki.ru , 12.04.13

Автор: Дубровская А.