



ПОПУЛЯРНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

МИР ДЕНЕГ 1

WWW.MIRDENEG.COM

ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ

1(103)'2009



АЛЕКСЕЙ САВЧЕНКО: «КРИЗИС ОТКРОЕТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ»

- ♦ ПАРТНЕР-БАНК ПОШЕЛ В РОСТ ♦ МРАЧНЫЙ ОПТИМИЗМ 2009 ♦ ДВА ДУРАЦКИХ ВОПРОСА ♦ ГАЗОВАЯ ВОЙНА ♦
- ♦ DEUTSCHE BANK ОБВАЛИЛ ЕВРОПУ ♦ ПОЛИС С ВИДОМ НА ЖИЛЬЕ ♦ СПОСОБЫ ПРОТИВ ШТРАФОВ ♦ УРОКИ БОКАЛА ♦



ПОЛИС С ВИДОМ НА ЖИЛЬЕ

Елена Нагорна

Единственной в Украине страховой компанией, решившейся на работу с недвижимостью через накопительное страхование жизни, стала ЗАО СК «УСГ «Жизнь»

Программа «Ваш дом», которую ввела СК «УСГ «Жизнь» еще в 2006 г., до сих пор претендует на уникальность. В Украине подобную программу пока не решилась ввести никакая другая СК. И вряд ли решится в ближайшее время. Кстати, в России подобная программа существует тоже в единичном варианте. Отчасти потому, что продукт довольно сложен в расчетах рисков и подготовке юридической базы, а также в сопровождении. Но, думается, еще и потому, что он сложен не только на этапе подготовки, но и в процессе реализации — тут более, чем в других программах, важен «человеческий фактор».

СТРАХОВАЯ «РАССРОЧКА»

Если коротко, то страховщики предлагают клиентам накопить сумму, равную стоимости квартиры, и в итоге получить в собственность недвижимость. По сути, страховщики создают ситуацию, обратную кредитованию. Клиент покупает квартиру по себестоимости за счет того, что сумму, которая была вложена компанией в недвижимость, он привлек сам. И процентов никаких не платит — ведь речь идет не о получении кредита на покупку жилья от страховой компании, а о выполнении взаимовыгодного объема работы. Необходимый для покупки недвижимости объем страховых



резервов был сформирован СК с помощью клиента еще до того, как недвижимость была куплена. Квартиру в данном случае клиент покупает не в кредит, а как бы «в рассрочку». Причем эта «рассрочка» может существовать гораздо дольше, чем банковская программа. Если банки выдают ипотечные кредиты на срок до 10 лет, то договор накопительного страхования может быть заключен более чем на 20 лет (до 30 лет). За счет долгосрочности программы клиент

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



**Оксана Марковна
Голеншина,
председатель
правления
ЗАО «Страховая
компания
«Украинская
Страховая Группа
«Життя»»**

Программа «Ваш дом» действительно достаточно сложна как для тех, кто в ней участвует в качестве клиента-консультанта, так и для самой страховой компании УСГ «Жизнь».

Клиенту для выполнения условий программы нужно не просто согласиться на роль консультанта (агента), но глубоко разобраться в понятиях, условиях страхования, нормативной базе и даже особенностях формирования резервов по страхованию жизни, включая начисление бонусов. Именно поэтому далеко не каждый готов участвовать в программе даже при наличии острой проблемы с жильем (в том числе кредитным). Несмотря на ее успешное продвижение — квартиры по данной программе приобретены уже в целом ряде городов Украины — массового распространения она не получила. Однако ее актуальность действительно возрастает. Целевое инвестирование в недвижимость (как вторичную, так и первичную) сегодня все больше интересует не только тех участников, которым необходимо жилье, но и тех, кто является нашими партнерами по его приобретению — агентства недвижимости и строительные компании.

получает возможность уменьшить нагрузку на собственный бюджет. Страховщик же получает выгоду от привлечения новых клиентов и увеличения объемов собираемых страховых премий. К тому же весь срок действия программы недвижимость учитывается как страховые резервы компании.

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ ЦЕЛЮ

Программа предполагает, что обе стороны в результате берут на себя обязанности по выполнению определенного объема работы. Клиент после заключения договора на время становится, условно говоря, страховым агентом компании, задача которого — привлечь определенный объем страховых платежей.



Вот это и есть ключевой момент программы. Человек, принимающий в ней участие, находится одновременно по обе стороны процесса. Он и клиент, и исполнитель части работы. Страховщики не могут инвестировать все свои средства в покупку недвижимости. Не могут они себе позволить и покупку недвижимости для всех желающих того страхователей. Так что клиент должен потрудиться и за счет собственных страховых взносов и взносов клиентов, которых он как агент привлек, фактически сформировать часть страхового резерва, которую СК разместит в недвижимость. К тому же клиент получает возмож-

ность использовать квартиру, купленную страховщиком для покрытия страховых резервов, на протяжении всего срока накопления страховой суммы, равной стоимости полученной недвижимости. При этом клиент, выполнив для компании объем работы, предусмотренный договором, становится перед выбором — перейти в пассивную стадию накопительного процесса (просто накапливать деньги на собственном полисе, ничем более не связывая себя со страховщиком), а может и дальше продавать полисы СК, уже получая при этом комиссионные.

Именно этот момент — двухсторонняя позиция «клиента-агента» — является и главным «сортировочным» этапом. Не так уж много найдется клиентов, готовых быть не пассивным участником программы накопительного страхования, но и активным ее исполнителем. Впрочем, изначально эта программа была задумана именно как способ мотивировать страховых агентов. Но впоследствии привлекла внимание и более широкого круга клиентов.

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ

Специалисты прогнозируют в ближайшее время повышенный рост интереса к данной программе. Хотя, понятно, не в массовых масштабах. Обновленная в конце прошлого года программа предлагает имеющим ипотечные кредиты физическим лицам осуществить выкуп их залогового имущества (жилая и коммерческая недвижимость) с последующим повторным получением прав собственности на него после внесения необходимых платежей в СК. При этом погашение задолженности по кредиту перед банком осуществляется в полном объеме; последующие платежи клиент (для получения прав собственности) вносит по договору в СК, ссудный процент и какие-либо скрытые (единоразовые, ежегодные) комиссии отсутствуют, предусмотрена возможность досрочного выкупа. И хотя все условия вступают в действие опять-таки при выполнении определенного совместного с СК объема работ, они все равно более приемлемы в сравнении с банковскими.

ЗАТ «Страхова компанія «Українська Страхова Група «Життя»»
 вул. Димитрова, 5, корп. 10-А, Київ 03680, Україна
 Тел./факс: (+38 044) 206-66-01