

*Страховая компания «ВСК» начинает выдавать ипотеку – благодаря своей сети из 850 точек продаж страховщик намерен через год выдавать объемы на уровне крупных ипотечных игроков. Выкупать эти займы будет банк «Дельтакредит» – так он рассчитывает нарастить портфель на четверть.*

⋮

Страховая компания «ВСК» и «Дельтакредит» начинают совместный проект по ипотечному кредитованию. У ВСК самая широкая региональная сеть среди российских страховщиков – 850 точек продаж, у «Дельтакредита» – 10 собственных отделений, бизнес-модель банка построена на работе с партнерами – региональными кредитными организациями. ВСК – первый страховщик среди его партнеров. «Возможности сети ВСК превышают рамки продаж только страховых услуг, она может стать эффективным инструментом продвижения других финансовых сервисов, в том числе ипотечных кредитов», – поясняет гендиректор ВСК Олег Овсяницкий.

«Предложение исходило от ВСК – нам оно понравилось», – говорит директор департамента по работе с финансовыми институтами «Дельтакредита» Вадим Пахаленко.

ВСК с баланса своей дочерней структуры «ВСК ипотека» будет выдавать займы (по закону кредиты может выдавать только банк). При этом андеррайтингом заемщиков и объектов недвижимости, а также подготовкой всех документов для сделки будут заниматься сотрудники «Дельтакредита», а поиском и привлечением клиентов – риэлторы – партнеры ВСК. В течение двух месяцев после выдачи «Дельтакредит» будет рефинансировать выданный ВСК заем на свой баланс с уплатой страховщику комиссионного вознаграждения, рассказывает предправления банка Сергей Озеров. Размер комиссии не раскрывается.

В течение года ипотека должна выдаваться по всей сети ВСК. В 2011 г. через ВСК должно быть выдано ипотеки на 500 млн руб., в 2012 г. – на 6 млрд, в 2013 г. – на 10 млрд.

Для сравнения: «Дельтакредит» в первом полугодии 2011 г. выдал ипотеки на 7,2 млрд руб. Сейчас доля партнеров в выдаче составляет 10–15%, для банка важно вернуть этот показатель на докризисный уровень – 25% по объему и 40% по количеству кредитов, говорит Пахаленко.

Половину из партнерской выдачи обеспечит ВСК, рассчитывают в банке.

«Сделка ВСК с акционерами «РЕСО-Гарантии» никак не повлияет на наши планы», – отмечает Пахаленко.

«Такое партнерство банков со страховщиками можно только приветствовать – это позволяет получить синергетический эффект», – говорит вице-президент ВТБ24 Георгий Тер-Аристокесянц. ВТБ24 тоже ведет переговоры с ВСК о сотрудничестве по ипотечному кредитованию, добавляет он. «Учитывая, что мы хотим существенно нарастить долю рынка, мы заинтересованы в партнерах, обладающих такой большой сетью продаж», – поясняет Тер-Аристокесянц.

**Источник: Ведомости, № 176, 20.09.11**

**Автор: Биянова Н.**