



*Микрофинансовые организации начали страховать жизнь и здоровье своих заемщиков по аналогии с тем, что делают банки при выдаче кредитов. Кому это нужно больше: самим микрокредиторами или их клиентам.*

Страхование, которое предлагают заемщикам микрофинансисты, добровольное. Полисы рассчитаны на короткий отрезок времени — в пределах трех месяцев. Это логично, учитывая, что средний срок, на который оформляются займы в таких компаниях, составляет всего 18-20 дней. В случае ЧП обладатель полиса обращается в страховую компанию, пишет заявление и предоставляет медицинские справки. Страховщики проверяют информацию. Если замечаний нет, деньги переводятся на счет клиента, а тот рассчитывается с микрокредитором.

При страховой сумме в 30 тысяч рублей стоимость страховки составляет 300 рублей, уточнили в компании MoneyMan, которая на днях запустила страхование заемщиков. «Мы провели опросы среди клиентов. Оказалось, что такой продукт вызывает повышенный интерес», — рассказал Борис Батин, гендиректор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan.

По его словам, больше 65 процентов уже действующих пользователей были готовы оформить страховку и получить дополнительную гарантию на случай форс-мажорных ситуаций. «По нашим данным, около пять процентов заявок, которые попадают в просрочку, возникают из-за проблем со здоровьем», — уточнил Батин.

Отсутствие страховки не влияет на решение о выдаче займа и размер процентной ставки. Хотя некоторые участники рынка в перспективе все-таки планируют использовать практику, которая активно применяется банками. То есть снижать или повышать ставку в зависимости от того, есть у человека договор страхования или нет.

«У нас стоимость займов для граждан, которые оформят договор страхования, определенно будет ниже: дисконт составит до 50 процентов от ставки», — обещает Андрей Петков, гендиректор онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово», где тоже собираются запустить страхование заемщиков.

Единого мнения о нужности самого продукта на рынке нет. «Страхование полезно как для заемщиков, так и для самих кредиторов, так как позволяет увеличить вероятность полного возврата займа, снизить вероятность просрочки», — говорит Александр Шустов, гендиректор МФК «Мани Фанни». Исполнительный директор «Домашних денег» Андрей Бахвалов, напротив, считает, что страхование от несчастных случаев в секторе микрозаймов вводить нецелесообразно, поскольку доля дефолтов, связанных с такими обстоятельствами, минимальна.

Павел Самиев, руководитель Аналитического центра Института страхования при Всероссийском союзе страховщиков, управляющий директор НРА считает, что мотивация микрофинансовых организаций, запускающих страхование заемщиков, большей частью заключается в желании зарабатывать на комиссиях при продаже страховок. «Так называемый процентный доход микрофинансовых организаций, который они получают от выдачи займов, снижается из-за политики ЦБ по ограничению ставок. Его надо чем-то восполнять, — говорит Самиев. — Страхование жизни в России растет, поэтому делают ставку на него. Впрочем, думаю, что если комиссии микрокредиторов останутся в пределах 20-30 процентов, это будет вполне приемлемый продукт, и заемщикам он будет полезен».

Источник: Российская газета, 27.06.2017