



Ипотечные заемщики ежегодно тратят на личное страхование не менее 0,3--0,4% суммы **кредита**. Мы выяснили, что эти и даже большие деньги можно запросто оставлять себе. Для этого нужно просто переоформить договор страхования жизни и сделать его накопительным.

Лена Васильченко -- ипотечный заемщик с трехлетним стажем. Ежегодно на добровольное личное страхование она тратит около \$250, примерно 2% всех годовых расходов по кредиту. "Все бы хорошо, но, если честно, жалко выкидывать деньги просто так.

Просмотрев договор страхования, я выяснила, что получить выплату и погасить за ее счет долг перед банком можно будет, только если я заработаю инфаркт или инсульт, отравлюсь ядовитыми газами или умру от удара электрическим током или молнии.

Выбор рисков, скажем так, во многом выглядит экзотично. Достаточно распространенных случаев вроде онкологических заболеваний или

автомобильных катастроф договором не предусматривается. А что делать? Приходится платить, по-другому банк бы кредит не выдал", - сетует она. В таком же положении находятся и другие заемщики, которые, "сжав зубы", вынуждены отдавать на оплату страховок по кредиту не менее 5--7% годовых затрат по кредиту. Зачастую навязанные банком полисы покрывают очень ограниченный круг рисков, они содержат высокие франшизы и способны принести пользу обладателю только в очень крайних случаях. Как же оптимизировать затраты по ипотечному кредиту, чтобы не приходилось платить за то, что реально не очень-то и нужно? Мы нашли выход, причем, достаточно оригинальный.

### Другая жизнь

Сразу оговоримся, что наш вариант оптимизации расходов не подходит тем заемщикам, которые с трудом сводят концы с концами, выплачивая по кредиту более 60% семейного бюджета. Но те, для кого кредитное бремя - не бремя, вполне могут заинтересоваться описанной схемой.

О чем речь? - О возможности заменить договор личного страхования, покрывающий риски смерти от несчастного случая и инвалидности на договор накопительного страхования жизни с теми же рисками.

При желании новая страховка может покрыть не только достаточно сомнительную вероятность наступления смерти от несчастного случая, но и риск смерти по любой другой причине (в том числе от любой болезни, кроме разве что алкоголизма и наркомании), а также дожитие до окончания действия договора.

Последнее обстоятельство позволяет заемщику не тратить, а накапливать деньги, которые в случае дожития им до окончательного расчета с банком можно будет забрать себе. За годы оплаты кредита (обычно не менее 10--15 лет) сумма взносов может значительно "подняться" за счет начисляемого инвестиционного дохода (не менее 4%, но в последние годы - 8-12% годовых в долларах).

Правда, заключить новый договор придется в другой компании, так как в Украине рискованные страховщики накопительным страхованием жизни заниматься не имеют права.

Если же они числятся в одной финансовой группе либо страховщик жизни уже аккредитован в банке, сделать это не составит труда. Кстати, банки, отнюдь не против такого хода событий.

"Переоформление ипотечным заемщиком страховки от несчастного случая на накопительный договор страхования жизни, покрывающий те же риски, возможно. Для нас важно, чтобы страховая компания, покрывающая риски заемщика, была аккредитована в банке.

Помимо страховой защиты, данный вид страхования можно рассматривать, как инвестиционный инструмент, позволяющий накопить средства, да еще и прирастить их за счет хоть и невысокого, но стабильно начисляемого процента", -- объясняет советник по стратегическому развитию Диамантбанка Олег Шкурко.

Дороже, но лучше

У описанной схемы есть один, но весьма существенный недостаток -- на начальном этапе накопительная страховка может стоить дороже рисковой. Причем намного. Собственно, по этой причине банки и не предлагают ее клиентам, стремясь продать кредитный продукт дешевле.

Если взять кредит в размере \$50 тыс. в возрасте 30 лет, то в первый год за накопительное страхование жизни, покрывающее риск смерти от несчастного случая, придется выложить не менее... \$2,7 тыс. Отметим, что для женщин, по статистике живущих дольше, страховка будет стоить на 5-10% дешевле, чем для мужчин. Но все равно дорого. Причем вне зависимости от половой принадлежности действует принцип: чем старше заемщик, тем выше платеж.

Зато за период погашения кредита, скажем, за 15 лет, за счет накопительной страховки можно собрать с учетом гарантированного законом дохода в 4% годовых... около \$50 тыс. (фактически, сумму взятого кредита). При этом, в случае смерти заемщика (по любой причине), кредит будет погашен за счет страховки, достаточно просто указать банк выгодоприобретателем.

По мере погашения кредита страховую сумму можно ежегодно пересматривать в сторону уменьшения (до размера оставшейся задолженности), что также будет способствовать снижению расходов.

Важное обстоятельство - часть денег, потраченных на долгосрочное страхование жизни, можно еще и вернуть. Для этого нужно раз в год подавать документы в налоговую инспекцию и включить расходы на страхование жизни в налоговый кредит.

Правда, сумма взносов, включаемая в кредит, не должна превышать суммы прожиточного минимума для трудоспособных лиц (с 1 апреля - 501 грн.), умноженного на коэффициент 1,4 за каждый месяц. То есть не более 701,4 грн. в месяц и 8416 грн. в год. Но если платеж по страховке составит ненамного больше \$2000, то возврат в \$1600, представляется очень даже выгодным. В этом случае реальные расходы на страхование составят всего \$400, что ненамного больше платежа по рисковой страховке.

Если же выбрать страхование от несчастного случая при той же сумме кредита (\$50 тыс.), то придется отдать за полис более \$2000 и не накопить ровным счетом ничего.

Кстати, добровольное личное страхование в налоговый кредит включить не удастся - "Деньги" этот факт проверили. Несмотря на то, что договор личного страхования заемщика является долгосрочным и страхует его жизнь (пусть только от несчастного случая), налоговики отказываются принимать документы для включения его в налоговый кредит и возврата денег заемщику.

Чем меньше сумма кредита, тем выгоднее такой вариант оптимизации. Например, при сумме кредита в \$10 тыс., взятой на срок 15 лет, страховщику придется уплатить всего \$555, что позволит за тот же срок накопить (с учетом инвестиционного дохода) сумму, превышающую размер взятого кредита.

А еще дешевле?

К сожалению, сложнее обстоит дело с оптимизацией расходов по страхованию недвижимости. По идее, за безубыточное страхование положены скидки по тарифам, причем весьма существенные (от 5-15%). Однако на практике при страховании по требованию банка скидки практически никто не применяет.

Во-первых, это невыгодно страховщику (клиент и так привязан к нему на весь срок кредита, зачем предоставлять ему льготы?), во-вторых, страхователи и сами не подозревают о своих правах и не требуют положенного.

При попытке "настоять на своем" через год безубыточного страхования нам заявили: "скажите спасибо, что мы не пересчитываем стоимость квартиры с учетом подорожания жилья". И правда, ведь никто не пересчитывает. Платеж взимается, исходя из стоимости жилья на момент заключения договора купли-продажи, хотя цены на недвижимость растут бешеными темпами. Мы решили лишний раз не спорить и ограничиться перезаключением договора страхования жизни. С учетом налогового кредита получилось очень даже выгодно.