

Страхование права собственности (титула), как важное условие обеспечения безопасности сделки на вторичном рынке

Роман Варламов
Начальник управления
по работе с банками
Дирекция розничного бизнеса
СПАО «Ингосстрах»

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Что такое страхование титула?

Страхование рисков прекращения права собственности на недвижимое имущество

(объект - квартира, таунхаус, нежилое помещение, жилой дом и/или земельный участок)

- *Это защита от случаев* полной или частичной утраты застрахованного объекта недвижимости в результате внесения в государственный реестр прав записи **о прекращении права собственности/ регистрации права собственности за другим лицом** на основании вступившего в законную силу решения (постановления) суда **о признании сделки об отчуждении предмета страхования недействительной** или удовлетворения судом виндикационного иска к Страхователю.



Какие риски покрываются?

- ✓ Совершение сделки **под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения** представителя одной стороны с другой стороной или стечения тяжелых обстоятельств (ст. 179 ГК РФ);
- ✓ Совершение сделки **под влиянием заблуждения** (ст. 178 ГК РФ);
- ✓ Признание сделки недействительной из-за совершения ее **несовершеннолетним, не достигшим 14 лет, или несовершеннолетним в возрасте от 14 до 18 лет без согласия** его родителей, усыновителей или попечителя (ст. 179 ГК РФ);
- ✓ Признание сделки недействительной из-за совершения ее гражданином, **ограниченным судом в дееспособности вследствие злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами** (ст. 176 ГК РФ);
- ✓ Признание сделки недействительной из-за совершения ее гражданином, **не способным понимать значение своих действий или руководить ими в момент ее совершения** (нервное потрясение, психическое расстройство или иное заболевание, физическая травма и т.д.) (ст. 177 ГК РФ);
- ✓ Признание сделки недействительной по иску одного из собственников недвижимого имущества, находящегося в общей собственности, по мотиву отсутствия у лица, продававшего недвижимое имущество, надлежащих полномочий от других собственников или **по мотиву несоблюдения законодательства РФ, затрагивающего права других участников доли в совместной собственности** (владение и пользование недвижимым имуществом, находящимся в совместной собственности, осуществляется участниками сообща по их согласию);
- ✓ Признание сделки недействительной в случае **ее совершения неуполномоченным лицом либо лицом с превышением имеющихся у него полномочий**;
- ✓ Истребование у Страхователя (Выгодоприобретателя, Залогодателя), являющегося добросовестным приобретателем, возмездно приобретенного им недвижимого имущества, собственником этого недвижимого имущества, **если оно было изъято из владения последнего либо лица, которому оно передано собственником во владение, помимо их воли** (утеряно, похищено и т.д.) (ст. 302 ГК РФ);



Зачем титульное страхование нашему клиенту?

- ✓ Для того чтобы выполнить требования Банка при ипотечном кредитовании (!!!)
- ✓ Требование арендатора, покупателя, инвестора
- ✓ Боится/не верит в «чистоту сделки»
- ✓ *Увы, как возможность незаконного обогащения/мошенничества*
- ✓ Это универсальная гарантия спокойствия по итогам сделки (правильный ответ☺)



Что предлагает Страховщик в рамках полиса титульного страхования?

- ✓ **Покрытие «от всех рисков»!**
- ✓ Юридическая поддержка с момента получения уведомления от клиента (возможность для него правильно и оперативно среагировать)
- ✓ Бесплатное сопровождение в рамках судебного процесса/процессов
- ✓ Привлечение Службы безопасности Страховщика, расследование и противодействие мошенничеству
- ✓ **Урегулирование убытка** – осуществление выплаты (как правило – 100% суммы)



Что сейчас на рынке страхования титула?



На данный момент рынок **добровольного** страхования титула клиентов - физ.лиц практически отсутствует.



Страхование титула физ.лиц существует **в рамках ипотечного страхования** (тариф 0,12-0,4% в год).



Цена полиса по добровольному титулу = **от 0,3 до 1%** в год (или, в среднем от 0,8 до 1,5% - за три года).



Наблюдается тенденция к **снятию требований по страхованию титула со стороны Банков** в рамках ипотеки (Сбербанк, Банк ДОМ.РФ, Газпромбанк).



В период 2016-2019 г. в рамках ипотеки в СПАО «Ингосстрах» **было заявлено 19 убытков** по титулу.



НЕТ интересной модели сотрудничества Страховщиков и риэлторов в данном направлении!



Потребность клиентов все же существует, но рынок не сформирован!



А что у страховщиков?



Интересно сформировать новый рынок, но без помощи риэлторского сообщества – это невозможно!



При значимых объемах – ценообразование будет **максимально лояльным** для клиентов и, при этом, ориентированным на **выплату дополнительного дохода (комиссии)** продавцам полисов.



Есть принципиальная готовность перейти на упрощенную схему работы – **отказаться от андеррайтинга** (важное условие – 100% потока).



Возможность создать **«коробочный продукт»** с пост - активацией.



Возможность **IT-реализации продукта** в системах партнеров (риэлторов), или предоставление агентского модуля партнеру, или продажа через сайт.



Поддержка законодательной инициатив Российской Гильдии Риэлторов!



Суть инициативы РГР

В начале 2018 года Российская гильдия риелторов предложила два варианта обязательного механизма страхования сделок с недвижимостью:

1. Ввести единые тарифы для страхования титула и сделать его обязательным для всех сделок

(аналог ОСАГО, предоставление полиса - например, при регистрации сделок) .

или

2. Интегрировать страхование с системой регистрации через создание Фонда.

(взносы клиентов собираются в Фонд, из которого могут быть выплачены компенсации пострадавшим. Систему можно создать с привлечением Росреестра. Размер взноса – в размере 0,1% от стоимости недвижимости).

Достоинства и недостатки инициативы (1-й части)

«+++»

- Повышение прозрачности вторичного рынка недвижимости в РФ
- Нарботка статистики и комфортное ценообразование (не выше ипотечных тарифов) для клиентов.
- Повышение уровня удовлетворенности клиентов, в частности, через содействие в урегулировании убытков со стороны страховщиков.
- Возможность получения значительного комиссионного вознаграждения для посредников (риэлторов, в первую очередь).
- Новый большой рынок страхования.

«- - -»

- Негативное отношение клиентов к новому «налогу»!
- Рост расходов клиентов на приобретение недвижимости.
- Рост трудозатрат клиентов/риэлторов на приобретение недвижимости и проведение сделки.
- Возможные отказы в заключении полиса с клиентов – неудовлетворенность клиента (может быть - это «+»?).