



тов, досрочным расторжениям и жалобам», — отмечает Ольга Скуратова.

ЦБ активно работает над вопросами повышения защищенности розничных клиентов. В августе регулятор утвердил два базовых стандарта, подготовленных Всероссийским союзом страховщиков, — по операциям страховых компаний и по их работе с потребителями. Эти стандарты обязуют страховую организацию предоставить потребителю финансовой услуги всю информацию об особенностях договора ИСЖ, о рисках, связанных с заключением такого договора, об отсутствии гарантирования получения дохода по договору и о порядке расчета выкупной суммы.

Некоторые страховые компании уже сейчас применяют не только общие, но и внутренние стандарты для продажи ИСЖ. В частности, в Ситибанке руководствуются стандартами глобального Citi по предложению страховых продуктов, которые в це-

лом основаны на принципах Treat customer fairly (честного отношения к клиенту). Эти меры делятся на предпродажные и послепродажные. К первым мерам относятся тренинги для сотрудников, на которых детально доносится информация об условиях программы и рисках, необходимых для раскрытия клиенту, а также проработан компенсационный план, предусматривающий вычеты за отмены и некачественные продажи. В число послепродажных мер контроля за качеством продаж входят телефонные или онлайн-опросы клиентов, купивших программы, контроль уровня отмен программ, а также поступающих жалоб от клиентов. «Все эти меры в совокупности позволяют не допустить недобросовестных практик продаж, а если они будут выявлены, то своевременно на них среагировать, приняв соответствующие меры», — отмечает Ксения Мухорина. ●

стандартный продукт с более низким порогом входа, а кардинально иной продукт с другой конфигурацией, стратегиями и регулярным начислением купонов», — отмечает руководитель управления подбора инвестиционных стратегий «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов.

Несмотря на готовность в целом рисковать, инвесторы достаточно разборчивы в выборе стратегий. В «Сбербанк страхование жизни» больше половины текущего спроса сосредоточено в ИСЖ со стратегией «Новые технологии». «Инвесторы позитивно реагируют на корпоративные новости ведущих компаний отрасли, а также хороший рост стоимости их акций», — отмечает Борис Борзунов. С начала года стоимость акций Apple и Microsoft выросла на 25%, а 4 сентября Amazon стала второй в истории американской компанией, рыночная капитализация которой поднялась выше \$1 трлн. В «ВТБ Страхование жизни» 40% продаж приходится на стратегию «Мировое богатство», представляющую собой диверсифицированный портфель

из разных классов активов: акции, облигации, золото, нефть. «Особенность стратегии состоит в том, что за счет ежемесячной ребалансировки портфеля клиент может зарабатывать как на росте, так и на падении финансовых рынков. В результате стратегия показывает очень стабильные результаты», — отмечает Максим Пушкарев.

Стандартизация ИСЖ

Продвижение инвестиционных продуктов для широкой розницы несет в себе дополнительные риски как для отрасли, так и для клиентов. Поскольку проблемы «мисселинга», то есть некачественных продаж или неполного донесения информации о полисе страхования и его сути, по-прежнему актуальны. «В процессе продаж полисов вопросы достаточного и полного информирования клиента обо всех рисках и нюансах ИСЖ с учетом высокой мотивации сотрудников продающих подразделений могут отступать на второй план. Это приводит в некоторых случаях к реализации рисков мисселинга: разочарованию клиен-

ЛИДЕРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2018 ГОДА

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ВЗНОСЫ (МЛРД РУБ.)
1	«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	74,3
2	СТРАХОВАЯ ГРУППА «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	28,2
3	СК «РГС-ЖИЗНЬ»	14,7
4	«ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	14,2
5	ГРУППА «РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	13,4
6	ГРУППА ВСК	10,3
7	СТРАХОВАЯ ГРУППА СОГАЗ	9,2
8	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ»	7,7

Источник: «Эксперт РА».

открытие | БАНК
ДЛЯ БИЗНЕСА

Расчетный счет и Бизнес-карта

0₽



- Открытие счета — 0₽
- До 4 мес. обслуживания счета — 0₽
- Выпуск и обслуживание Бизнес-карты Visa — 0₽ первые 6 мес., далее 149₽ ежемесячно

VISA

В жизни всегда есть место открытию

open.ru/delo

Первые 2 месяца бесплатного обслуживания счета предоставляются по акции «Выгодное начало» юридическим лицам, ИП или физ. лицам, занимающимся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой с годовым оборотом до 400 млн руб., оформившим заявку на открытие счета на сайте банка в сети Интернет, не являющимися клиентами банка на момент заполнения заявки. Сроки проведения акции: с 26 февраля по 31 декабря 2018 г. При изменении периода оплаты с ежемесячного на ежесрочный в системе «Бизнес-портал» или в офисе банка (не позднее чем за 3 рабочих дня до окончания 2-го календарного месяца с момента открытия счета) и внесении годовой платы за обслуживание счета дополнительно предоставляется скидка 20% (эквивалент стоимости 2 месяцев обслуживания) в рамках всех тарифных планов с использованием системы «Бизнес-портал». Бизнес-карта, Дизайн и категория карт могут быть изменены. Обслуживание корпоративных карт: первые 6 мес. с момента совершения первой транзакции по карте — бесплатно, далее 149 руб. ежемесячно. Комиссия за внесение наличных денежных средств взимается с расчетного счета от фактической суммы зачисленных денежных средств в день зачисления денежных средств на расчетный счет — 0,15% от суммы. Комиссия за выдачу наличных денежных средств взимается со специального карточного счета (СКС) (100 000 руб. в день по карте, но не более 15 млн руб. в месяц по карте). В банкоматах и ПВН банка и других банков: до 100 000 руб. — 0,99%, мин. 199 руб.; от 100 001 до 500 000 руб. — 1,99%, мин. 199 руб.; от 500 001 до 1 000 000 руб. — 2,99%, мин. 199 руб.; свыше 1 000 000 руб. — 4,99%, мин. 199 руб. Комиссия за внесение/прием и пересчет наличных денежных средств в валюте РФ (банкнот), внесенных через АТМ ПАО Банк «ФК Открытие» с использованием банковской карты, взимается с расчетного счета от фактической суммы зачисленных денежных средств в день зачисления денежных средств на расчетный счет — 0,15% от суммы. Конвертация при совершении операций в валюте, отличной от валюты СКС, взимается от суммы операции — 0,5%. Комиссия за безналичные операции на территории РФ и за рубежом не взимается. При превышении платежного лимита комиссия взимается от суммы превышения платежного лимита за каждый день просрочки по погашению превышения платежного лимита — 0,5%. Комиссия за предоставление выписки по СКС по заявлению клиента в банке не взимается, заказным письмом по адресу — 350 руб. Комиссия за предоставление услуги «SMS-Инфо» не взимается. Предоставление дубликата выписки — 700 руб. Полные условия оформления и использования карт указаны в сборнике тарифов банка на сайте open.ru, ПАО Банк «ФК Открытие» (банк «Открытие»). Ген. лицензия ЦБ РФ № 2209 от 24.11.2014, 115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4. Указанные условия действительны на момент сдачи в печать и не являются офертой или приглашением делать оферты. Сдано в печать 10.03.2018. Реклама. 0+