



*1 июля вступил в силу Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», в связи с чем 25 июля Центробанк опубликовал рекомендации по применению данного закона. Согласно разъяснениям регулятора, у кредитора отсутствует право требовать заключения договора обязательного страхования при заключении договора потребительского кредита (займа). Также ЦБ урегулировал коллизию, возникающую в случае, если заемщик свыше тридцати календарных дней не выполнил обязанность по страхованию, установленную договором потребительского кредита (займа).*

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и СРО НП «МиР» обсудили вопросы разработки стандартных страховых продуктов для микрофинансистов в рамках заседания рабочей группы по страхованию рисков микрофинансовых организаций. Основным страховым продуктом, который необходим рынку микрофинансовых организаций на сегодняшний день, является страхование риска ответственности МФО по договорам привлечения финансирования. Помимо этого, МФО готовы осуществлять страхование заемщиков, заложенное имущество и операционные риски своей деятельности.

По данным агентства «Эксперт РА», доля страхования, не связанного с кредитованием, в общей структуре банкострахования увеличилась с 4% за 2012 год до 14% за 2013 год. В 2013 году объем розничного банкострахования, не связанного с кредитованием, составил 26,8 млрд рублей, в 2012 году – 7,5 млрд рублей. До 2012 года объем некредитного банкострахования был незначительным. Наибольшую долю в розничном банкостраховании, не связанном с кредитованием, занимают инвестиционное страхование жизни (34%), смешанное страхование жизни (32%) и страхование имущества физических лиц (13%). Лидерами розничного банкострахования, не связанного с кредитованием, в прошлом году стали группа «АльфаСтрахование», СК «Сбербанк страхование», группа страховых компаний «Русский Стандарт», СК «ВТБ Страхование», группа «Ренессанс» и СК «Кардиф». Что же предложили в рассматриваемый период страховщики клиентам банков в части некредитного страхования?

Росгосстрах Банк начал оформлять полисы ритуального страхования от компании «Росгосстрах-Жизнь». Продукт «Марс» кардинально отличается от обычных полисов страхования жизни. При наступлении страхового случая страховая компания по желанию клиента может либо выплатить сумму его представителю, назначенному в договоре, либо организовать похороны. Ритуальная программа предусматривает два варианта условий страхования: с возможностью рассрочки платежа (ритуальные услуги оказываются с третьего года действия договора) и без рассрочки (ритуальные услуги оказываются с момента подписания договора). Оформить полис можно на любого гражданина РФ в возрасте от 35 лет, в том числе с ограниченными возможностями. Эксперты не исключают, что данный продукт может быть интересен пенсионерам, но ажиотажного спроса не предрекают.

Связь-Банк начал продажу своим клиентам коробочного продукта компании «АльфаСтрахование» «Хоть потоп!». Это программа по страхованию имущества, отделки в квартире и гражданской ответственности перед соседями. Стоимость полиса составляет от 810 до 2520 рублей, размер страхового покрытия – до 550 000 рублей, срок действия полиса – 1 год. Продукт не требует заполнения полиса в точке продаж и индивидуального расчета страховой премии для каждого застрахованного лица. Клиент самостоятельно заполняет его «от руки» в любом удобном для него месте, а затем активирует полис на сайте «АльфаСтрахования» или посредством телефонного звонка в страховую компанию. Купить страховку можно в любом офисе Связь-Банка во всех 53 регионах присутствия. Воспользоваться предложением могут как новые, так и существующие клиенты банка без ограничений.

В конце июля банк «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка) сообщил о новых возможностях для состоятельных клиентов банка: «Теперь клиенты могут не только преумножить свои вложения путем классических банковских продуктов, но и защитить свои сбережения. У клиентов банка появился доступ к продуктам страховых компаний «Allianz Жизнь» и «PPF Страхование жизни», – говорилось в пресс-релизе. Однако прошел почти месяц, а на сайте банка информация о том, какие именно страховые продукты реализует «Глобэкс», так и не появилась.

«Открытие Страхование» расширило линейку страховых продуктов для клиентов Ханты-Мансийского Банка. «Все и сразу» – новый коробочный продукт компании, предусматривающий страхование на все случаи жизни. Программа включает в себя страховую защиту семьи, дома, квартиры и автомобиля в одном полисе. Клиенты банка могут приобрести как полный пакет, так и выбрать отдельные опции. Важным преимуществом данного продукта является отсутствие необходимости

предварительного осмотра, описи имущества и медицинского обследования. Оформление полиса занимает 5 минут. Кроме того, его можно купить в подарок родным и знакомым. Продажи «Все и сразу» стартовали в отделениях Ханты-Мансийского Банка в Сургуте и Тюмени. В ближайшее время новый продукт будет доступен в остальных городах присутствия банка. Напомним, что весной 2014 года продукт «Все и сразу» своим клиентам предложил банк «Открытие».

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала [«Банки и страховые компании»](#).*

Источник: [Википедия страхования](#), 20.08.14